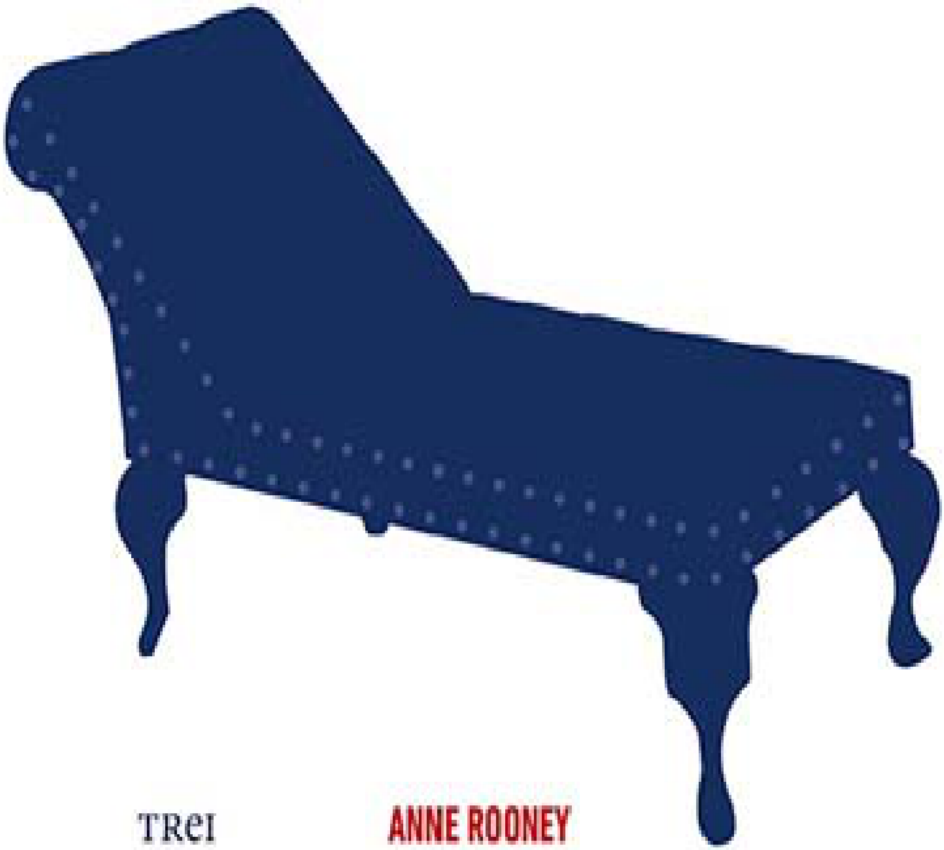
IDEI CARE SĂ ÎȚI SALVEZE VIAȚA

ÎN 15 MINUTE PSIHOLOG



TREI

ANNE ROONEY

Anne Rooney

În 15 minute psiholog

Traducere din engleză de
Cristina Jinga

TREI
2016

THE 15-MINUTE PSYCHOLOGIST
Anne Rooney

Copyright © Arcturus Holdings Limited
Romanian edition published by arrangement with Agenția Literară Livia Stoia

© Editura Trei, 2016
pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghișeul 1, C.P. 0490, București
Tel.: +4 021 300 60 90 ; Fax: +4 0372 25 20 20
e-mail: comenzi@edituratrei.ro
www.edituratrei.ro

ISBN ePUB: 978-606-719-789-1
ISBN PDF: 978-606-719-788-4
ISBN Print: 978-606-719-535-4

Editori: Silviu Dragomir, Vasile Dem. Zamfirescu
Director editorial: Magdalena Mărculescu
Redactor: Manuela Sofia Nicolae
Design: Faber Studio
Director producție: Cristian Claudiu Coban
Dtp: Florin Paraschiv
Corectură: Dușa Udrea, Rodica Petcu

Această carte în format digital (e-book) este protejată prin copyright și este destinată exclusiv utilizării ei în scop privat pe dispozitivul de citire pe care a fost descărcată. Orice altă utilizare, incluzând împrumutul sau schimbul, reproducerea integrală sau parțială, multiplicarea, închirierea, punerea la dispoziția publică, inclusiv prin internet sau prin rețele de calculatoare, stocarea permanentă sau temporară pe dispozitive sau sisteme cu posibilitatea recuperării informației, altele decât cele pe care a fost descărcată, revânzarea sau comercializarea sub orice formă, precum și alte fapte similare săvârșite fără permisiunea scrisă a deținătorului copyrightului reprezintă o încălcare a legislației cu privire la protecția proprietății intelectuale și se pedepsește penal și/sau civil în conformitate cu legile în vigoare.

Lectura digitală protejează mediul

Versiune digitală realizată de elefant.ro

Introducere

Ce e psihologia, totuși?

Creierul uman este cel mai fascinant subiect de studiu sau de contemplare. Orice alte interese ai avea — artă, politică, literatură, sport, mecanică, astronomie, șah — ele își au originea în mintea umană și tu îți folosești propria minte pentru a le urmări. Modul de funcționare a minții, bolnav sau sănătos, este domeniul psihologiei.

Timp de milenii, oamenii au fost fascinați să afle cum, de ce și ce gândesc, dar până de curând am avut doar metafore și povești care să ne ajute să ne exprimăm ideile despre funcționarea propriilor noastre minți.

Creier și minte, corp și spirit

În secolul al XVII-lea, filosoful și matematicianul francez René Descartes considera că trupul uman urmează regulile mecanicii, prin urmare funcționează asemenea unei mașini. Putem să aplicăm dinamica fluidelor pentru a explica circuitul sangvin, de exemplu, iar oasele și mușchii noștri acționează întocmai ca pârghiile. Dar Descartes n-a putut să explice cum se potrivește, în această schemă, sufletul care animă corpul — și care va fi numit, mai târziu, „fantoma din mașinărie“.

„Gândesc, deci exist“, a spus el (într-un alt studiu filosofic). Probabil toți suntem de acord că în primul rând mintea ne face să fim cine suntem. Teoretic, corpului nostru îi poate fi înlocuit creierul (dacă am avea capacitatea chirurgicală să realizăm un transplant de creier) și acel corp nu va mai fi atunci o parte a „ta“, ci a persoanei al cărei creier îl conține. Localizăm „eul“, identitatea noastră, înăuntrul minții, iar mintea e cumva în interiorul creierului sau creată de el.

Pentru a explica mintea din creier, oamenii au apelat la povești și religie. Există un spirit sau un suflet plantat în noi de un Dumnezeu? Este un crâmpei dintr-o lume mai mare sau dintr-un suflet universal, o frântură dintr-un bloc cosmic de conștiință? În zilele noastre, s-au făcut progrese în a înțelege cum funcționează creierul și, cu toate că încă nu putem localiza sau defini exact mintea, putem să explicăm în mare măsură funcționarea sa în termeni neurologici.

Psihologia, psihiatria și neurologia

Psihologia studiază felul în care funcționează mintea (psihicul).

Psihiatria aplică terapeutic unele dintre aceste cunoștințe pentru a ajuta persoanele cu tulburări ale minții. Iar neurologia studiază structura fizică și chimică a creierului și deopotrivă modul său de funcționare. Studiind „cum funcționează mintea“, psihologia se bazează pe neurologie pentru unele explicații.

Ia aminte la starea ta

Cei mai mulți dintre noi avem o minte destul de sănătoasă. Din când în când, se întâmplă să suferim unele dintre cele mai comune tulburări mentale, la fel cum trupurile noastre pot suferi unele indispoziții. De pildă, uneori putem avea probleme de anxietate, o perioadă de depresie sau o tulburare obsesiv-compulsivă (TOC), la fel cum putem

face apendicită, o eczemă sau o criză de astm.

ÎN SPATELE MĂȘTII

Pentru multe persoane, bolile mentale sunt mai înfricoșătoare decât bolile fizice. Nu putem vedea ce se întâmplă. Nu există nicio iritație sau vreun membru deformat la care să ne uităm, deci nu ne putem imagina care e problema sau cât de gravă este. Multe persoane se simt amenințate de orice tip de afecțiune mentală, chiar dacă cineva cu (să zicem) TOC sau depresie nu prezintă o amenințare pentru nimeni. Nu ne putem molipsi ca de gripă.

Odată ce începem să înțelegem legătura dintre dezechilibrele chimice sau erorile din structura creierului și unele tipuri de probleme psihologice, probabil oamenii vor fi mai puțin îngrijorați. La urma urmelor, producerea unei cantități insuficiente de dopamină în creier (asociată cu depresia și boala Alzheimer, printre altele) nu este conceptual diferită de producerea unei cantități insuficiente de insulină în pancreas (care cauzează diabet de tipul 1).

Noi suntem cobaii

Pentru mulți dintre noi, aspectele personal relevante ale psihologiei se află în modul de funcționare a minții în acțiunile de zi cu zi. Cum învățăm, cum interpretăm lumea, cum interacționăm cu ceilalți și cum suntem noi de fapt. Pentru a descoperi aceste aspecte ale minții, psihologii fac experimente, fie în laborator, fie „pe teren“ (în lume), sau efectuează studii — punând întrebări sau examinând statisticile, de exemplu. Numai observând comportamentul sau dezvoltarea unui număr mare de persoane pot psihologii să determine ce se află la mijlocul spectrului — intervalul pe care noi, în mod obișnuit, îl numim „normal“. Unele studii psihologice se concentrează doar asupra minților disfuncționale. Și nu numai pentru că aceste minți ar putea avea nevoie de tratament special și terapie, dar și pentru că ele ajută la evidențierea minților „normale“.

Treabă grea

Studiile psihologice sunt ticsite de probleme. Dacă oamenii ar ști că le este investigat comportamentul, adesea și l-ar schimba. Și ar face-o din varii motive: pentru a-l mulțumi pe cel care conduce experimentul, pentru a părea genul de persoană care le-ar plăcea lor să fie, pentru a face figură aparte între intervievați sau probabil inconștient, pentru că îi intimidează mediul nefamiliar de laborator. Din această pricină a fost nevoie ca multe studii să se efectueze în secret, ceea ce a ridicat probleme etice. O parte dintre experimentele de bază din psihologie n-ar fi fost îngăduite de o comisie de etică din zilele noastre. Subiecții nu și-au dat consimțământul pentru ce urma să li se întâmple, ci pentru ceva cu totul diferit. Iar unele experimente au riscat să provoace veritabile afecțiuni psihologice persoanelor selecționate — de pildă, încurajându-le să se comporte în moduri pe care să le regrete ulterior. Pe parcursul lucrării de față, vom prezenta exemple de experimente psihologice care ar fi putut avea efecte nocive asupra subiecților.

Asemănători?

E greu de spus cât de general valabile pentru populație pot fi rezultatele unui studiu, mai ales în cazul populațiilor de culturi diferite. Subiecții sunt, de obicei, de un anumit tip — persoane care au acceptat ușor sau chiar s-au oferit voluntar să participe la experimente — și de aceea nu sunt neapărat reprezentativi pentru populație ca întreg. Câteodată sunt aleși dintr-un grup și mai restrâns — studenții de la psihologie sau din apropierea departamentului de psihologie, care sunt destul de strâmtorați financiar și atunci sunt dornici de a lua parte la experimente în schimbul unei sume de bani. Cât de general valabile pot fi rezultatele unor teste efectuate asupra unor studenți americani înstăriți, de douăzeci și unu de ani, de exemplu, când vrei să explici comportamentul bătrânilor crescători de capre afghani sau al muncitorilor dintr-o fabrică de haine din Bangladesh, sau al infirmierelor tibetane, sau al magnaților brazilieni?

Avem toți aceeași minte? Cât de comun tuturor oamenilor este lucrul cu mintea și cât din acesta se datorează modului nostru de viață sau celui în care am fost educați?

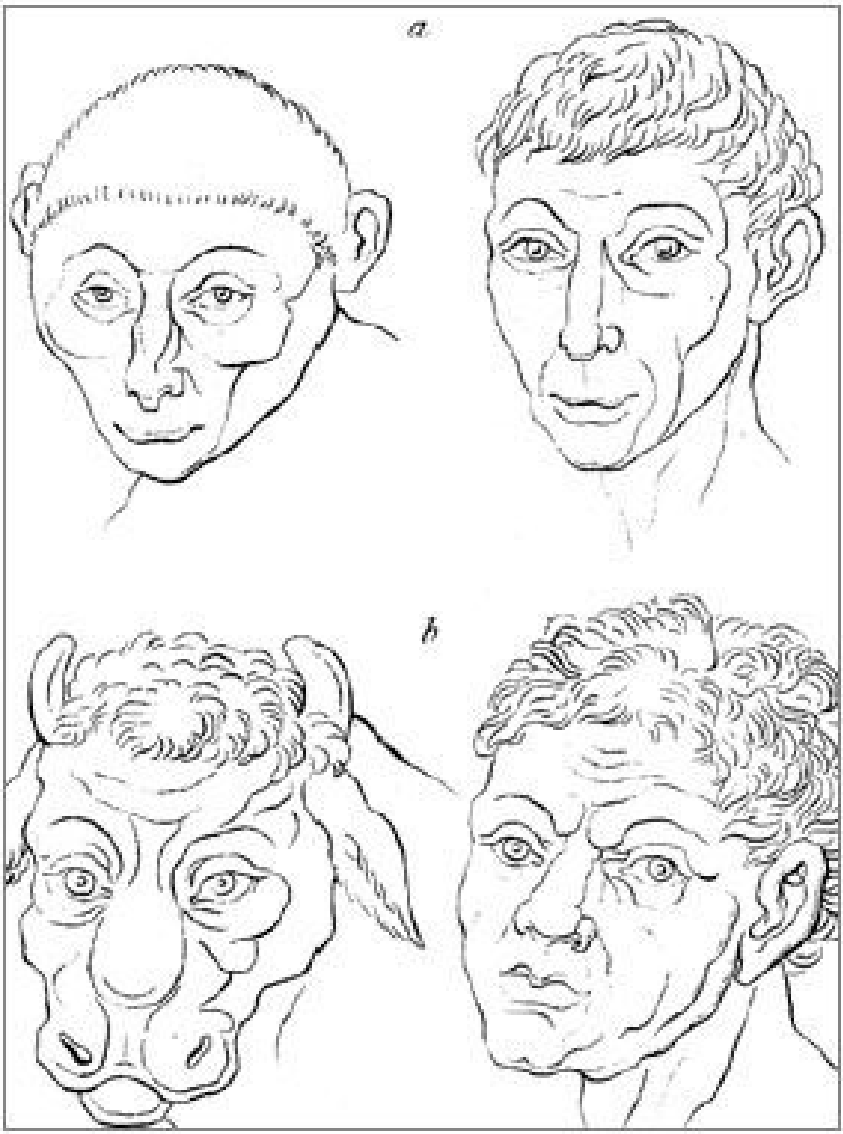
Noi abordări

În mare, punctele de interes ale psihologiei sunt stările noastre emoționale și comportamentul nostru. În trecut, psihologii nu puteau să tragă concluzii despre modul de funcționare a minții noastre, decât observând ce spunem și ce facem. De structura fizică a creierului se ocupau neurologii. Astăzi însă psihologii pot vedea mintea în acțiune

folosind diversele tehnologii de scanare a creierului, care arată ce face creierul în anumite momente, când noi simțim anumite stări. Prin urmare, neurologia și psihologia au devenit conexe, chiar conlucrând uneori. De aici vom porni și noi, de la ce anume putem învăța despre creier. Iar după aceea o să ne mișcăm mai liber în jurul minții, atingând doar ocazional bazele biologice.

Întrebări stringente

Două sunt întrebările esențiale, permanent prezente în psihologie, care se extind și în domeniile filosofiei, biologiei evoluționiste și jurisprudenței. Una din ele este până unde putem spune că mintea este produs al naturii (moștenirea noastră biologică) sau un rezultat cultural (al mediului și al educației)? Ce-a de-a doua este până unde se poate spune că avem liber-arbitru și, în consecință, că suntem responsabili de acțiunile noastre? Cele două întrebări se suprapun.



Comparații fizionomice dintre om și maimuță și dintre om și taur. Credința că se poate citi caracterul cuiva în înfățișarea lui exterioară („fizionomie“) era populară în secolele al XVIII-lea și al XIX-lea; mulți scriitori din acea perioadă, precum Charles Dickens și Edgar Allan Poe, au inclus descrieri fizionomice ale personajelor în operele lor.

Unele dintre chestiunile tratate în această carte privesc aspecte ale întrebării cât din alcătuirea noastră psihologică se datorează structurii interne și cât mediului înconjurător. Atât Capitolul 7 — *Este moralitatea naturală?*, cât și Capitolul 18 — *Ce vezi?* ating această temă. Se pare că structura de bază a creierului ne oferă unele înzestrări intrinseci, cum ar fi abilitatea de a învăța o limbă sau abilitatea de a interpreta ce vedem. Acestea sunt abilități pe care nu e nevoie ca fiecare nou-născut să le învețe de la zero. În alte privințe,

suntem produsul mediului nostru. În Capitolul 6 (*Indulgența dăunează copilului?*) și în Capitolul 17 (*Poți recunoaște un psihopat?*) se face referire la cum poate afecta educația unei persoane sănătatea sa mentală de mai târziu.

Dacă mare parte din comportamentul nostru este determinată de chimia sau de structura creierului, sau de factori din copilăria noastră timpurie asupra cărora nu avem niciun control, atunci mai putem fi socotiți responsabili pentru ceea ce facem? Multe sisteme legislative stipulează că indivizii sunt mai puțin responsabili dacă au deficiențe mentale, dar acesta este un argument al apărării cu totul special. Psihopatul prezentând combinația de structură a creierului și de educație care-l face aproape inevitabil un ucigaș tot va fi închis pentru crimă. De curând, psihologia a mers și mai departe în determinarea liberului-arbitru — întregul construct poate fi o iluzie. Dacă oamenii sunt sortiți să urmeze anumite căi, problema recompensei și a pedepsei devine foarte complexă.

Nu încerca asta acasă

Întrebările puse aici nu sunt în directă legătură cu tulburările mentale, iar răspunsurile sugerate nu intenționează să fie prescriptive. Am rugămintea să nu te folosești de cartea aceasta ca să diagnostichezi vreo problemă mentală, nici a ta, nici a altora. Cartea aceasta are scopul de a arunca o privire asupra modului în care funcționează mintea, dar nu oferă răspunsuri definitive și nici nu poate visa să prezinte toate abordările întreprinse de psihologi. Oh, și te rog, nu încerca să reproduci niciunul dintre experimentele descrise!

ESTE LIBERUL-ARBITRU O ILUZIE?

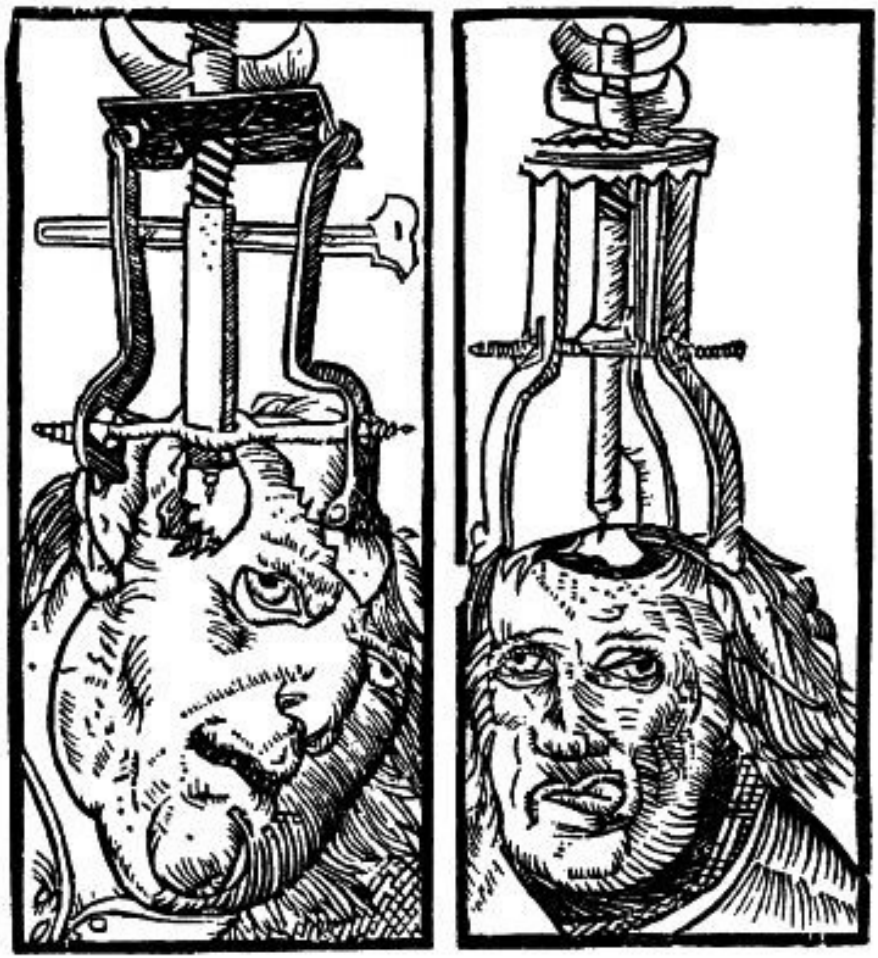
Studiile creierului activ au arătat că atunci când ne gândim că facem o alegere după propria voință, creierul nostru deja a început să acționeze. Într-un experiment neurologic efectuat în 2008, cercetătorii au folosit un aparat de scanat creierul pentru a măsura activitatea neuronală a subiecților care alegeau să apese un buton cu mâna lor stângă sau dreaptă. Au descoperit că declanșarea impulsurilor în neuronii asociați mișcării a început cu vreo câteva secunde înainte ca subiecții să creadă că s-au hotărât.

Și alte experimente au susținut aceste rezultate. Când scanările creierului sunt folosite pentru a monitoriza persoanele care cred că aleg din proprie voință să-și miște unele părți ale corpului, aria creierului care pregătește mișcarea e activă aproape cu o secundă mai înainte ca persoana să se miște. Intenția conștientă de a mișca și mișcarea propriu-zisă se petrec, virtual, în același moment. Se pare că liberul-arbitru — dacă îl avem totuși — nu se află unde credem noi. Sentimentul că ne hotărâm să facem o mișcare este interpretarea a ceva ce deja s-a întâmplat în creier. O altă parte a creierului, de care nu suntem conștienți, aparent a decis asupra mișcării și a început-o. Apoi noi căpătăm sentimentul: „Ooh, știu, o să-mi mișc mâna“, în timp ce asta deja se întâmplă. Straniu…

Probabil cei care cred că sunt controlați de extratereștri au dreptate, la urma urmelor.

Capitolul 1

Ce putem afla de la un creier?

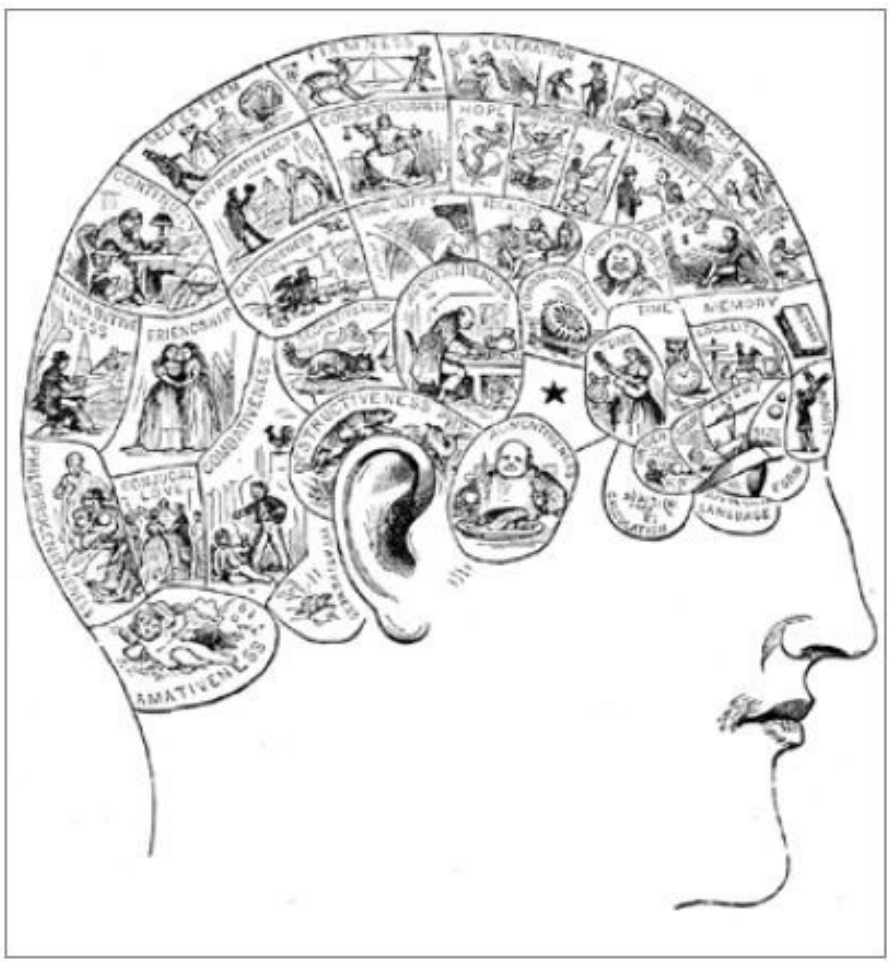


Nu putem urmări un creier în acțiune la fel cum putem vedea o inimă pompând.

Psihologia este studiul a ceea ce se petrece în creier — gândirea, învățarea, personalitatea, visele, dorințele, formarea caracterului, determinarea comportamentului și tulburările tuturor acestora. Dar spre deosebire de studiul a ceea ce se petrece în inimă, să zicem, nu există un proces mecanic care să poată fi observat direct. Așadar, a trebuit ca oamenii de știință să găsească niște metode ingenioase de a monitoriza procesele gândirii noastre.

Vizionarea gândurilor

În zorii psihologiei, singura cale de a te uita la creier direct era abia după ce posesorul său murea. Toate studiile psihologice trebuia să fie făcute experimentând, observând și interogând posesorii de creier vii. Deși aceste tehnici au rămas foarte folositoare și astăzi, acum există noi metode de a vedea creierul viu în timp ce face diverse lucruri. Dar vizionarea creierului ridică tot atât de multe întrebări pe cât oferă răspunsuri. Faptul că știm procesele biologice din creier nu ne duce mai departe. Îl vedem că intră în acțiune, dar încă nu putem vedea ce anume face sau cum. Vedem neuronii declanșând impulsurile electrice când cineva gândește, dar nu putem vedea ce anume gândește, nici de ce are gândul respectiv, nici cum și-l va aminti (sau uita).



Mărimea contează

ANIMAL
NEURONI
Drosofilă

100 000
Șoarece
75 000 000
Babuin
14 000 000 000
Gândac de bucătărie
1 000 000
Pisică
1 000 000 000
Om
86 000 000 000

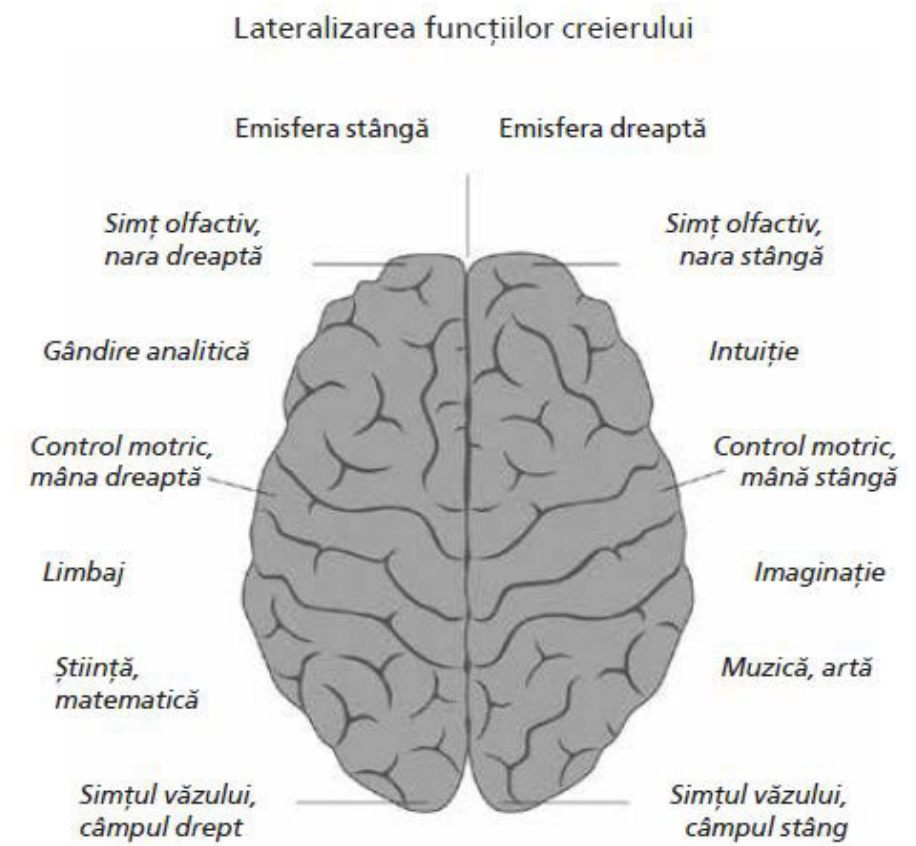
NEUROȘTIINȚA — NOȚIUNI ELEMENTARE

Creierul este alcătuit din multe celule numite neuroni (celule nervoase), care sunt responsabile de producerea activității neurale. „Multe“ înseamnă vreo 86 de miliarde. Activitatea neurală include primirea „mesajelor“ de la receptorii din organele de simț situate în diverse părți ale corpului și transmiterea mesajelor pentru activarea mușchilor, de exemplu, din alte părți ale corpului. Unele acțiuni sunt conștiente, precum ridicarea brațului; altele sunt inconștiente, precum accelerarea bătăilor inimii.

Diferite părți ale creierului sunt responsabile pentru diferite tipuri de activitate neurală. Informația de la ochi este transmisă cortexului vizual aflat în partea din spate a creierului și procesată pentru a produce imaginile pe care le „vedem“ în minte. Emoțiile, pe de altă parte, sunt procesate în amigdală (două structuri mici, situate adânc în creier).

Care cu care?

Timp de mii de ani, singura cale de a descoperi care părți ale creierului erau folosite pentru diverse funcții a fost aceea de a-i observa pe oamenii care suferiseră traumatisme craniene și de a nota cum le afectaseră acestea abilitățile mentale sau fizice, dispoziția sau comportamentul. Schimbările rezultate în urma traumatismelor au fost un bun indiciu că părți diferite ale creierului erau responsabile pentru funcții diferite (emoții, cogniție, personalitate și așa mai departe).



Examinarea post-mortem indica deteriorarea creierului care ar fi putut fi în legătură cu schimbările sau disfuncțiile observate la persoana respectivă când era vie. Pentru a obține o înțelegere semnificativă a funcționării creierului, oamenii de știință aveau nevoie de o mulțime de subiecți pe care să îi examineze și de un echipament științific sofisticat. De aceea, creierul a fost în mare măsură un capitol închis până în secolul al XX-lea. Nici acum nu este un capitol foarte lămurit.

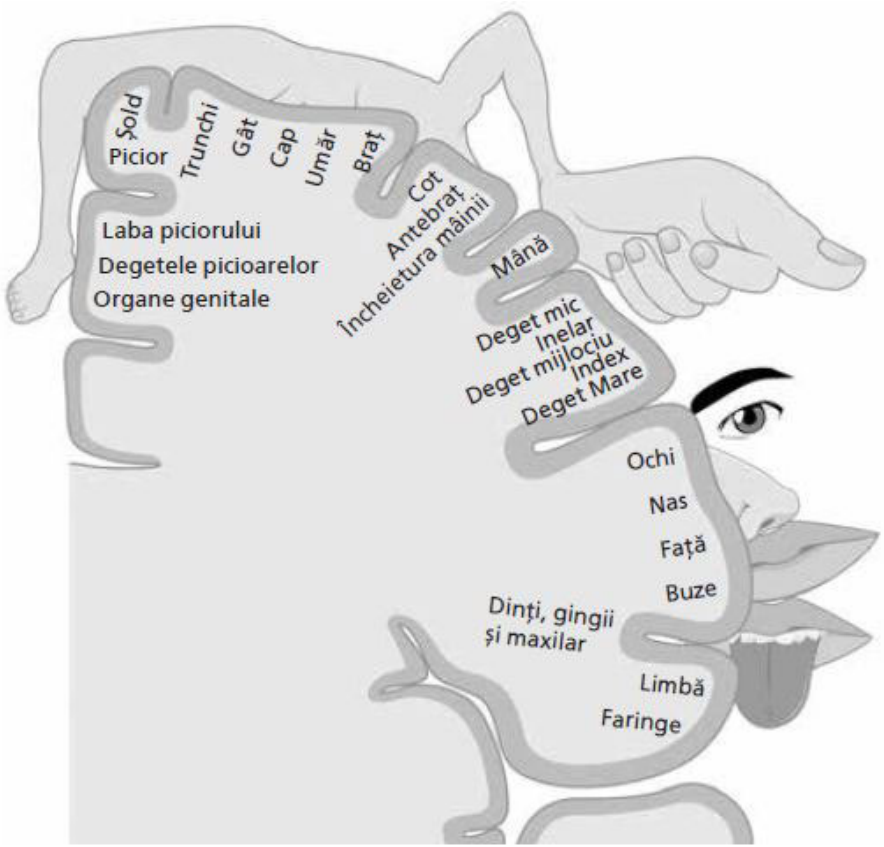
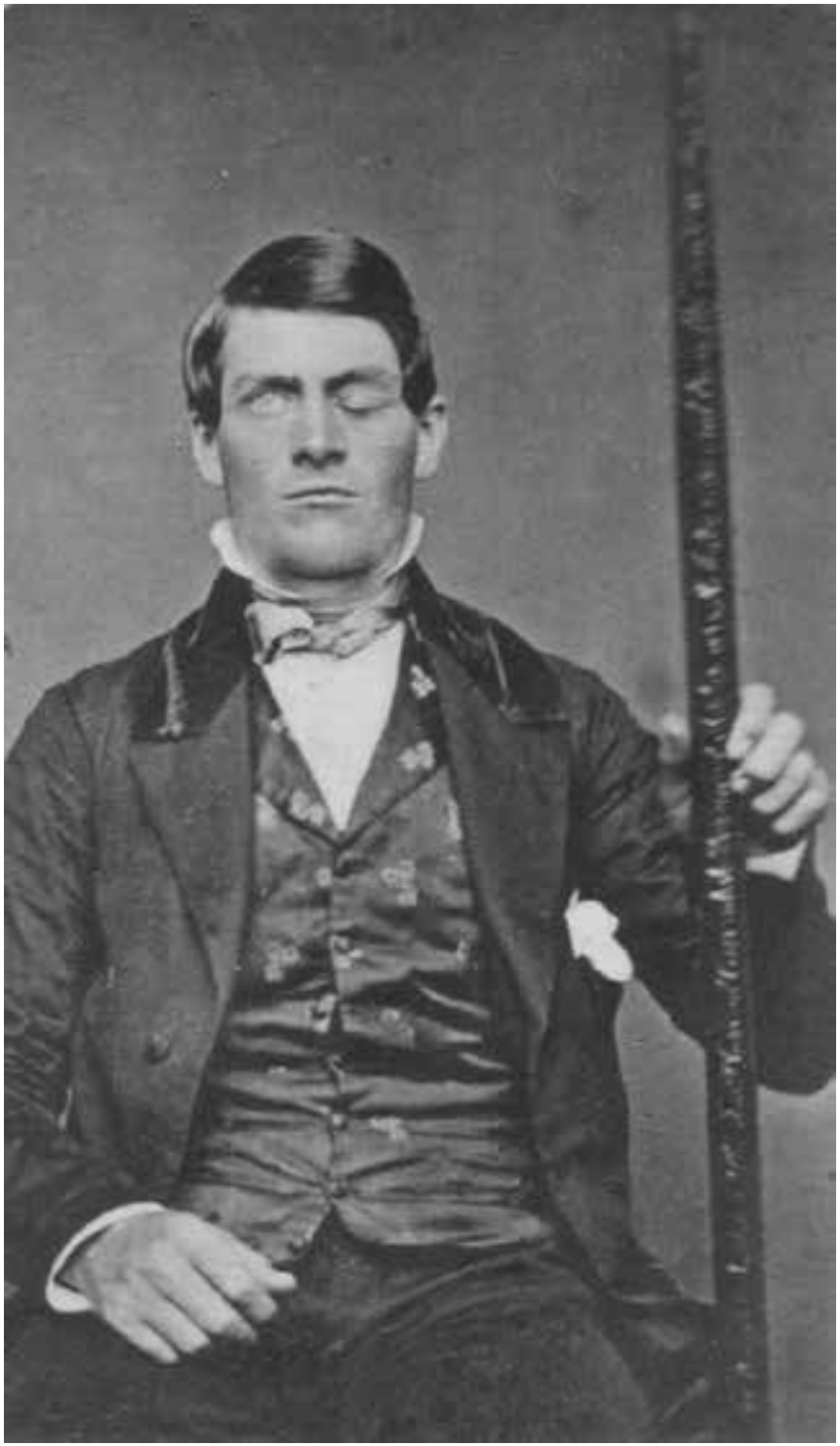


Diagrama aceasta arată care arii ale creierului corespund schimbării senzoriale a diverselor părți ale corpului. Mărimea aferentă diverselor părți ale corpului ilustrează cât de mult creier este implicat în procesarea semnalelor pe care le primește și de aceea mâna e mult mai mare decât laba piciorului.

Nefericitul Phineas Gage

Ideea că arii specifice ale creierului ar fi responsabile pentru funcții diferite își are originea în cazul medical al unui maistru constructor de căi ferate pe nume Phineas Gage. La 13 septembrie 1848, Gage a fost grav rănit când o rangă de burat (o bară metalică lungă, ascuțită, cântărind șase kilograme) a fost din greșeală înfiptă prin capul lui. Ranga i-a intrat prin obraz și i-a ieșit prin creștetul capului, scoțând și câteva fragmente de creier. Gage a mai pierdut și alte bucăți de creier când a vomat și încă aproape „o ceașcă plină“, căzută pe podea, potrivit doctorului care l-a îngrijit. Cel mai afectat a fost unul dintre lobii frontali.



Deși prietenii săi aveau un sicriu gata pregătit pentru el, în mod remarcabil, Gage (*dreapta*) a supraviețuit. Totuși, personalitatea i s-a

schimbat considerabil, pentru o lungă bucată de timp. În locul bărbatului politicos și prietenos care fusese înainte, a devenit irascibil și antisocial — deși nu personajul groaznic pe care-l descrie legenda. Inabilitatea lui socială s-a îmbunătățit cu timpul și și-a sfârșit zilele lucrând ca vizitiu de diligență în Chile. Se poate ca rutina noii sale vieți să-l fi ajutat la reabilitare, căci s-a descoperit că activitatea structurată e de ajutor în tratamentul multor pacienți cu leziuni ale lobilor frontali.

În două minți

Creierul este compus din două jumătăți sau emisfere. Fiecare emisferă conține aceleași structuri și comunică între ele prin două mănunchiuri strânse de fibre nervoase, numite *corpus callosum*. Cum lucrează împreună cele două emisfere a fost explicat de Roger W. Sperry, un neuropsiholog care a tratat pacienții cu epilepsie secționând *corpus callosum*. Sună drastic și într-adevăr a fost, dar chiar i-a vindecat de epilepsie. După ce li se taie legătura dintre cele două emisfere, literalmente mâna lor dreaptă nu știe ce face stânga.

La început, chirurgia părea să aibă prea puțin impact asupra pacienților — în afară de faptul că-i scăpa de epilepsie. Dar investigațiile lui Sperry asupra pacienților cu creier secționat au arătat, curând, că se petrecuseră schimbări majore. Astfel, Sperry a dobândit noi cunoștințe despre cum cele două jumătăți ale creierului lucrează împreună în mod normal.

Sperry a descoperit că dacă punea o ilustrație în câmpul vizual drept (procesat de partea stângă a creierului), pacienții puteau numi obiectul în vorbire sau în scris, dar dacă o afișa în câmpul vizual stâng, nu-l mai puteau numi. Totuși, puteau identifica obiectul arătându-l. Din aceasta, Sperry a tras concluzia că limbajul este procesat în partea stângă a creierului.

> **„[Fiecare emisferă este] într-adevăr un sistem conștient de sine stătător, percepând, gândind, amintindu-și, raționând, dorind și emoționându-se, totul la nivelul caracteristic uman și... atât emisfera stângă, cât și cea dreaptă pot fi simultan conștiente în experiențe mentale diferite, chiar reciproc antagoniste, care se desfășoară în paralel.“**
>
> Roger Wolcott Sperry, 1974

A descoperit și că obiectele expuse părții stângi a creierului pot fi recunoscute numai de acea parte. Dacă în câmpul vizual drept afișa simboluri diferite față de cele afișate în cel stâng și apoi le cerea pacienților să deseneze ce văzuseră, ei desenau numai simbolul perceput în câmpul vizual stâng. Dacă apoi îi întreba ce desenaseră (nu ce văzuseră), ei descriau simbolul din câmpul vizual drept. Obiectele văzute, la origine, în câmpul vizual stâng erau recunoscute dacă li se arătau din nou în câmpul stâng, dar nu și dacă li se arătau în câmpul vizual drept.

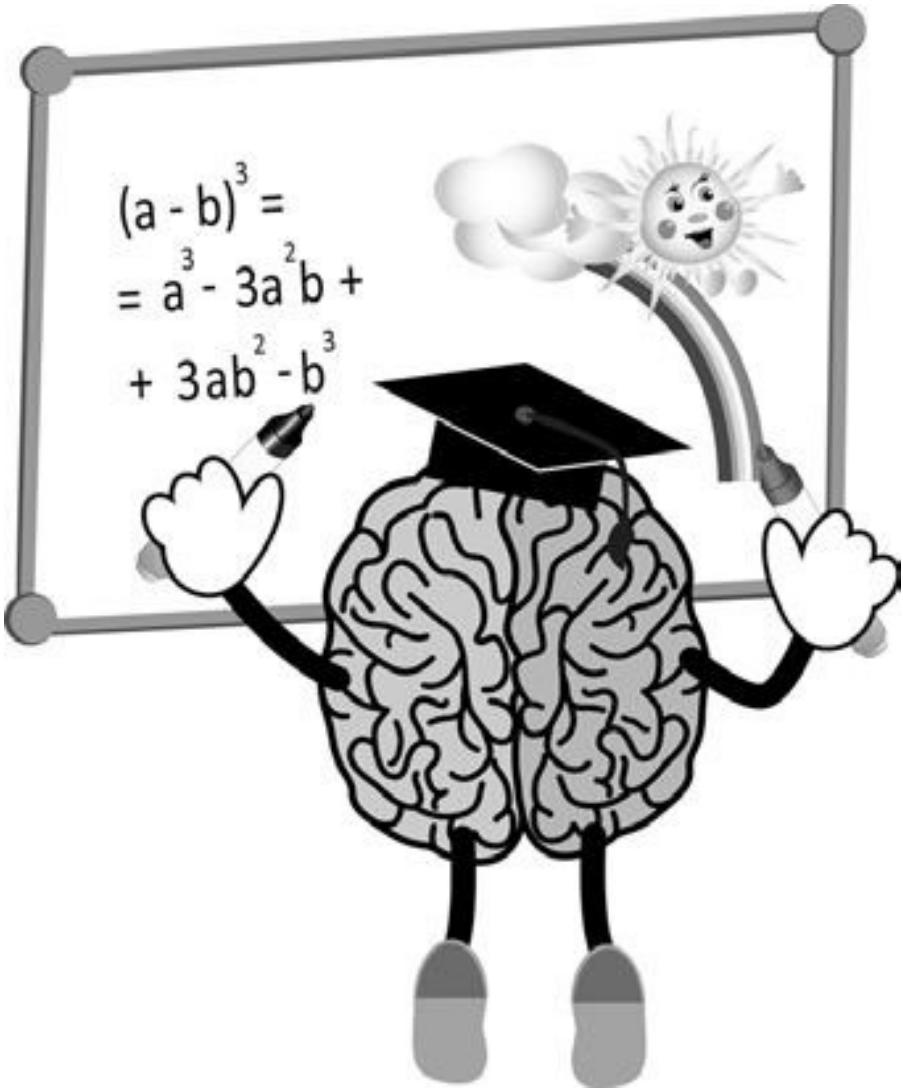
O privire în interior

Nu mai trebuie să așteptăm ca oamenii să moară înainte să ne putem uita la creierul lor. Există diverse metode prin care putem monitoriza sau examina structura și activitatea creierului:

- O tomografie computerizată (TC) folosește razele X și un computer pentru a produce imagini tridimensionale ale creierului. Imaginile arată structura normală și pot evidenția leziunile, tumorile și alte schimbări sau anomalii structurale.
- O electroencefalogramă (EEG) monitorizează impulsurile electrice produse de creierul activ. Poate indica starea de excitare a unei persoane (faptul că doarme, că merge și așa mai departe) și arată cât timp îi trebuie unui stimul să declanșeze activitatea creierului sau să indice ariile în care activitatea creierului are loc când subiectul execută o acțiune sau este expus la un stimul.

CREIERUL STÂNG, CREIERUL DREPT?

În psihologia populară este obișnuită referința la funcțiile sau personalitățile „creierului stâng" sau „creierului drept". Dacă jumătatea stângă a creierului tău este dominantă (cel puțin așa spune povestea), vei fi bun la gândirea logică și analitică și mai obiectiv decât un gânditor de creier drept. Dacă jumătatea dreaptă a creierului este dominantă, vei fi intuitiv, creativ, meditativ și subiectiv. Dar astea-s aiureli. Aproape toate funcțiile sunt asigurate aproximativ egal de ambele jumătăți ale creierului. Dacă sunt deosebiri, acelea sunt variațiile între indivizi ale căror emisfere fac mai mult un lucru sau altul.



Singura arie semnificativă aparte este aceea a procesării limbajului, descoperită de Sperry. Emisfera stângă se ocupă de sintaxă și de înțelesul limbajului, în vreme ce emisfera dreaptă stă mai bine la capitolul conținut emoțional și nuanțe ale limbajului. Dar asta e tot — insuficient pentru a susține principiul „creierul stâng = logic, creierul drept = creativ".

• O tomografie cu emisie de pozitroni (TEP) arată activitatea în timp real a creierului, indicând unde se concentrează oxigenul sau glucoza marcată radioactiv. Aceasta, deoarece cu cât mai intens lucrează creierul, cu atât consumă mai mult oxigen și glucoză. TEP este utilă pentru a descoperi care părți ale creierului sunt folosite pentru sarcini sau funcții specifice.

• Imagistica prin rezonanță magnetică (IRM) combină două unde radio cu un câmp magnetic puternic pentru a detecta diversele tipuri de țesut și a produce imagini anatomice detaliate ale

creierului.

• Magnetoencefalografia (MEG) înregistrează minusculele semnale magnetice produse de activitatea neurală. Aceasta este o tehnică deocamdată scumpă și nu prea larg folosită, dar oferă cele mai detaliate indicii de funcționare a creierului în timp real.

Pentru prima oară, scanarea creierului arată psihologilor care părți ale creierului sunt implicate în diversele tipuri de activitate și comportament. Compararea imaginilor creierului scanat al criminalilor psihopați, de exemplu, arată că toți au anomalii similare.

Folosește-l sau lasă-l

Dacă psihologii s-ar fi bizuit pe studiul creierilor deteriorați în cercetările lor, ar fi progresat foarte lent. Din fericire, creierii sănătoși, funcționali sunt la fel de utili.

În anul 2000, Eleanor Maguire de la Colegiul Universității din Londra a comparat prin scanări IRM creierii șoferilor de taxi cu aceia ai unui grup de control, alcătuit din bărbați de vârste și de profiluri similare. Șoferii de taxi petrecuseră până la patru ani ca să rețină rutele pe 25 000 de străzi din Londra. Aceasta este numită, colocvial, „cunoașterea“. Studiul lui Maguire a arătat că hipocampusul posterior din creierul șoferilor de taxi era semnificativ mai mare decât hipocampusul membrilor grupului de control. Acest studiu n-a relevat numai importanța hipocampusului în navigație și în orientarea spațială, dar și adaptabilitatea creierului (cel puțin, a hipocampusului) prin folosire regulată, dezvoltându-se ca un mușchi ce se întărește prin

exerciții repetate.

Cu cât mai mult timp oamenii lucraseră ca taximetriști, cu atât mai marcantă era diferența. Într-un studiu ulterior, Maguire a descoperit că la taximetriștii pensionați, care nu mai foloseau „cunoașterea“ și, prin urmare, nu-și mai solicitau hipocampusul, mărimea acestuia descrescuse la normal.

ÎȚI FOLOSEȘTI DOAR 10% DIN CREIER?

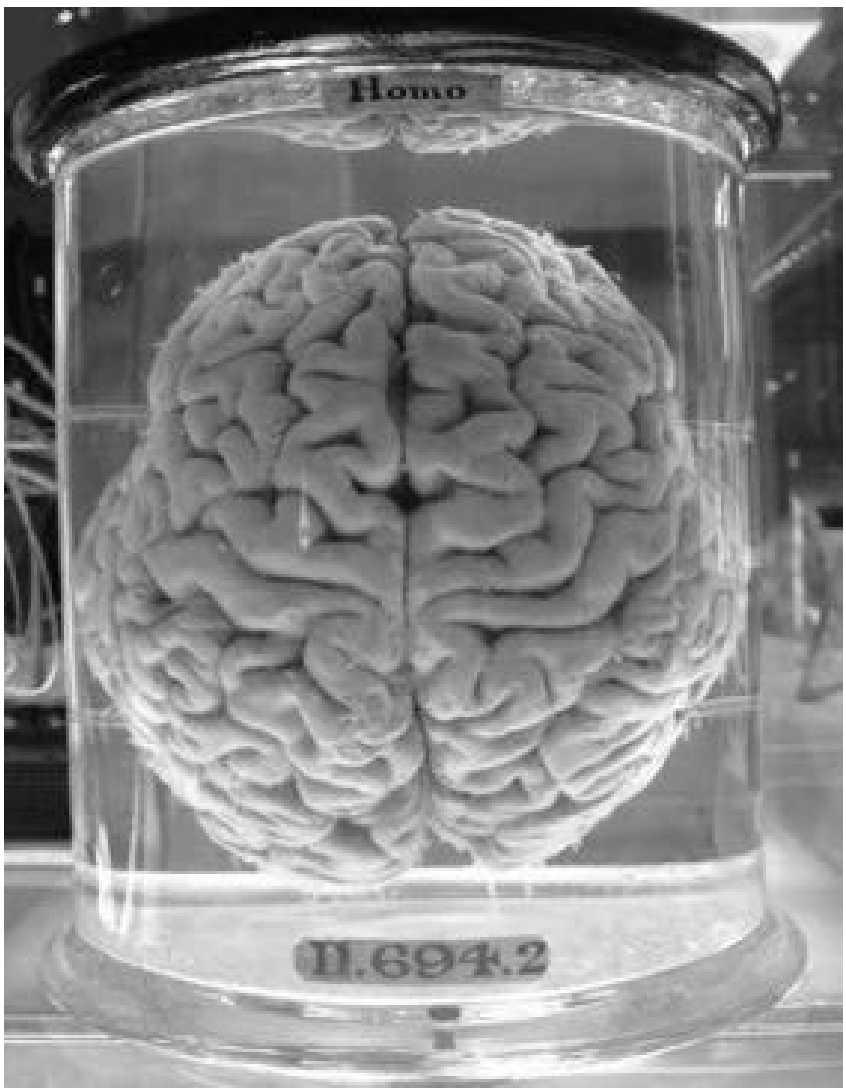
Un alt mit din psihologie este acela că ne folosim doar 10% din creier. De fapt, ne folosim întregul creier, deși nu pe tot odată. E foarte probabil ca mulți dintre noi să nu-și folosească permanent creierul la întregul potențial, dar toate ariile creierului au câte o funcție și apelăm la toate acele funcții pe parcursul unei zile sau al unei săptămâni. Întotdeauna poți face mai mult — când deprinzi abilități noi, creierul tău realizează noi conexiuni între neuroni pentru a stoca informația și modelele de comportament. Dar acele conexiuni nu stau degeaba, goale, „palide“ și gata „să se piardă“1, așteptând să fie umplute.

Nu e posibil să faci o scanare IRM a creierului unui taximetrist în timp ce conduce, dar Maguire a folosit un joc pe computer care presupunea navigarea prin Londra ca să observe creierul taximetriștilor în acțiune. Ea a descoperit că hipocampusul era cel mai activ la începutul cursei, când taximetristul trebuia să se gândească și să stabilească o rută. Studiul lui Maguire a fost important nu doar pentru delimitarea ariei creierului folosite în navigare, dar și pentru că

a demonstrat că, la creșterea stimulilor, creierul se adaptează — o abilitate promițătoare pentru oamenii care au suferit traumatisme și au nevoie de reabilitare.

Creier la borcan

Cu mult înainte să avem tehnologiile moderne de imagistică, oamenii de știință au presupus că dacă ar fi capabili să se uite la creierul cuiva ar putea vedea diferențele fizice dintre, să zicem, oamenii foarte inteligenți și cei de inteligență medie sau dintre criminalii violenți și cetățenii pașnici. S-a dovedit că nu e chiar așa de simplu. De pildă, indivizii inteligenți nu au creierul mai mare, cum ne-am fi putut aștepta.



Când Albert Einstein a murit, în 1955, creierul lui a fost scos,

examinat, fotografiat și conservat, dispărând timp de douăzeci de ani, până în 1978, când a fost redescoperit. Creierul a fost tăiat în 240 de bucăți pentru examinare microscopică, ceea ce a însemnat o pacoste pentru cercetările ulterioare. Nu există nicio deosebire de mărime între creierul lui Einstein și un creier „normal“ (respectiv, un creier care nu aparține unui fizician premiat cu Nobel). Dar există niște deosebiri structurale. Creierul lui Einstein este lipsit de unele trăsături existente în creierul normal și s-a sugerat că poate acest lucru a ajutat la realizarea mai rapidă a conexiunilor neurale. Lobul parietal inferior al creierului lui Einstein era cu 15% mai bine dezvoltat decât la alții, iar aria respectivă se folosește pentru gândirea matematică, vizualizarea mișcării și cogniția vizual-spațială. Existau, de asemenea, mai multe conexiuni între părțile creierului său decât sunt în mod obișnuit.

GÂNDEȘTE-TE!

Dispozitivele de interfață creier–computer (ICC) captează undele creierului și le transpun în computer. Cu ajutorul acestor dispozitive a fost posibil să se dreseze maimuțele macac pentru a mișca obiecte folosindu-se doar de gândurile lor. În aceste experimente, brațele macacilor au fost imobilizate și un senzor de mărimea unui fir de păr le-a fost implantat în creier, pentru a detecta semnalele care, în mod normal, ar fi ajuns la brațele maimuțelor, transmițându-le, în schimb, unui braț robotic. Acest sistem nu este considerat încă sigur pentru a fi folosit pe oameni.

În timpul experimentelor, o maimuță macac și-a folosit puterea gândului pentru a mișca un braț robotic și a se hrăni cu bezele și fructe.

Examinarea creierului oamenilor morți ajută, de asemenea, la înțelegerea bolilor mentale. Creierul persoanelor care suferă de Alzheimer prezintă pierderi de țesut și reducere a masei.

Prin scanarea creierului putem vedea când oamenii gândesc sau visează, care parte a creierului lor intră în funcțiune în timpul diverselor activități și dacă există anomalii sau leziuni. Dar încă nu putem vedea *ce anume* gândesc oamenii. Deși observarea gândurilor altora ar avea implicații grave pentru intimitatea personală, ar putea fi foarte utilă pentru cei paralizați și incapabili de a comunica.

Minte și corp — care-i șeful?

Descartes s-a străduit să lămurească problema interacțiunii dintre minte și corp — cum intenția minții de a ridica o mână poate fi translatată în acțiune propriu-zisă. De fapt, creierul se pare că are o

mult mai mare stăpânire asupra corpului.

Una dintre cele mai ciudate tulburări mentale este sindromul Cotard. Cei afectați de această suferință rară cred că sunt morți. Până la apariția scanării creierului, nu exista nicio explicație pentru cum ajungeau la această convingere. Dar cercetările recente au scos la lumină câteva indicii. Se pare că, în sindromul Cotard, legătura dintre simțuri, sistemul limbic și amigdală, responsabilă pentru emoții, lipsește cu desăvârșire. Consecința este că indiferent ce vede, aude, miroase sau atinge suferindul nu-i declanșează nicio reacție emoțională. Iar singura cale prin care persoana poate să-și explice completa detașare față de lume este aceea de a trage concluzia că, de fapt, este moartă. Ceva ce pare o incontestabilă dovadă de nebunie (un termen deloc folositor, nici în cele mai clare circumstanțe) are, de fapt, o bază rațională, un creier deteriorat care se uită la dovezile produse de el însuși și adoptă concluzia care pare să se potrivească din toate punctele de vedere, mai puțin unul.

„Pe Dumnezeu, domnule, mi-am pierdut piciorul!“
„Pe Dumnezeu, domnule, chiar așa!“

Schimb de cuvinte între lordul Uxbridge și ducele de Wellington, la Bătălia de la Waterloo, 1815.

„Doamne — nu mai am un braț“

Potrivit specialistului în neuro-științe Vilayanur S. Ramachandran, sentimentele extreme de depersonalizare și derealizare, întâlnite la multe persoane cu depresie și tulburări de anxietate, se pot datora

unui mecanism de tip asemănător sindromului Cotard, dar la o scară mai mică. O deconectare temporară poate fi responsabilă de fenomenul bine cunoscut al oamenilor care nu simt sau nu-și dau seama de rănirile traumatice în momente de stres intens. În caz de urgență, amigdala iese din funcțiune, iar cortexul cingular anterior, situat adânc în creier, devine hiperactiv. Această formațiune te menține alert și te ajută să ai reacția corectă într-o situație dată. Acesta este trucul pe care îl folosește creierul în cazul soldaților care nu simt când rămân fără un picior într-o bătălie.

Și la boală ca și la sănătate…

Cu toții am auzit despre bolile psihosomatice — afecțiuni fizice pentru care nu există cauze fizice. Există multe simptome fizice asociate cu stresul, depresia și emoțiile extreme, inclusiv dureri de cap, vomă, crampe intestinale și dureri musculare. Suntem, de asemenea, familiarizați cu efectul placebo al tratamentelor care nu au nicio componentă farmaceutică activă și totuși fac oamenii să se simtă mai bine. Este bine cunoscut faptul că dacă oamenii cred că primesc un medicament puternic sau eficient, adesea se simt mai bine, chiar dacă e vorba numai despre false pastile. Mulți sunt cei care bănuiesc că o parte din terapiile alternative funcționează pe baza efectului placebo — când funcționează totuși.

Probabil o dovadă și mai surprinzătoare și mai convingătoare pentru cât de mult creierul controlează corpul se află în reversul efectului placebo, numit „efectul nocebo“. Acesta are loc când boala sau chiar moartea este declanșată de o substanță inofensivă, doar pentru că pacientul se așteaptă să aibă un efect nociv. În jur de 25% dintre subiecții cărora li se administrează un placebo într-un test de medicamente vor dezvolta efectele adverse la care li s-a spus că ar trebui să se aștepte din partea medicamentului autentic.

…dar mai ales la boală

Oamenii care mor după ce au fost blestemați sunt un prim exemplu de efect nocebo în acțiune. Un practicant voodoo, de pildă, care crede în eficiența unui blestem, adesea va muri când s-a blestemat singur, chiar dacă nu există niciun motiv fizic pentru asta. Mulți doctori au observat că unii pacienți mor la scurt timp după ce au primit o prognoză negativă, cu mult înainte de probabila moarte din cauza bolii înseși. Într-un caz, un tânăr implicat într-o testare de medicament a înghițit o supradoză (29 de capsule) din ceea ce credea că era un antidepresiv și s-a îmbolnăvit grav. Când i s-a spus că fusese în grupul de control și că i se administrase un placebo inofensiv, și-a revenit rapid. Au existat sugestii că avertismentele de sănătate de pe pachetele de țigări pot face țigările mult mai periculoase.

1 În engleză „alone and palely loitering“ — vers din *La Belle Dame Sans Merci*, de John Keats, traducere Lucian Blaga. (*N.t.*)

Capitolul 2
Ce te motivează?

Scopul principal al creierului este să te ajute să supraviețuiești. După aceea, urmărește alte nevoi.

De ce faci lucrurile pe care le faci? Există mulți factori motivaționali diferiți. Pregătești micul dejun pentru că ți-e foame și te duci la muncă pentru că ai nevoie de bani. Dar după ce ți-ai satisfăcut nevoile esențiale, probabil că începi să faci alte lucruri despre care crezi că te vor face fericit.

Piramida lui Maslow

În 1954, psihologul american Abraham Maslow a publicat o diagramă despre care susținea că explică motivația umană. „Piramida nevoilor“ cuprinde o ierarhie a nevoilor care, spunea el, trebuie satisfăcute în ordine. Încercarea de satisfacere a acestor nevoi oferă, potrivit lui Maslow, motivația pentru întreaga activitate umană. După ce am satisfăcut una dintre nevoi, ne ridicăm privirea spre următoarea, în ordine.

Hrană și apă

La baza piramidei lui Maslow sunt nevoile fizice elementare — nevoia de mâncare, apă, somn, aer și funcțiile de bază ale corpului (inclusiv sexualitatea, interesant). Odată ce aceste nevoi elementare sunt împlinite, oamenii trec mai departe, încercând să-și satisfacă nevoia de siguranță. Aceasta înseamnă nu doar siguranța fizică, dar și sentimentul de siguranță pe care ți-l dau un loc de muncă stabil, o casă ce nu-ți va fi luată și un rezonabil grad de încredere că n-ai să cazi mort de un atac de inimă în orice minut (cum i s-a întâmplat lui Maslow).

Moralitate, creativitate, spontaneitate, rezolvarea problemelor, lipsa prejudecăților, acceptarea faptelor
Autoactualizare
Stimă se sine, încredere, realizare de sine, respect față de ceilalți, respect din partea celorlalți
Stimă
Prieteni, familie, intimitate sexuală
Iubire/apartenență
Siguranța corpului, a locului de muncă, a moralității, a familiei, a sănătății, a proprietății
Siguranță
Respirație, hrană, apă, sex, somn, homeostazie, excreție
Nevoi fiziologice
Ierarhia nevoilor — Maslow

Deși psihologii au avansat mult de la piramida lui Maslow, ea este încă des amintită în studiile de afaceri și în sociologie.

Tu și ei

După siguranță, putem trece mai departe la nevoi care țin mai mult de locul nostru în relația cu ceilalți. Nevoia de iubire și de apartenență este împlinită prin a avea o familie, prieteni și (din nou) intimitate sexuală. Călugărițele și călugării celibatari nu au prea multe șanse în

lumea lui Maslow.

PSIHOLOGIA UMANISTĂ A LUI MASLOW

Abraham Maslow (1908–1970) s-a născut la New York, fiind ultimul dintre cei șapte copii ai familiei. A fost declarat instabil mental, a fost obiectul discriminării antisemite și al agresiunii și a avut o relație foarte dificilă cu mama, pe care nici n-a iubit-o, nici n-a respectat-o. Mai târziu, a lucrat la Universitatea Columbia cu psihologul Alfred Adler (unul dintre primii colegi ai lui Sigmund Freud), care i-a devenit mentor. Maslow s-a hotărât să se axeze pe psihologia minții sănătoase, refuzând calea obișnuită a psihopatologiei — cea care se ocupă cu înțelegerea și remedierea tulburărilor psihicului. El a vrut să descopere ce îi motiva pe oameni, care sunt sursele și stimulii talentului și ai dezvoltării personale — un studiu pe care l-a numit „psihologie umanistă". Lucrarea sa despre ierarhia nevoilor, autorealizare și experiențele superioare a fost de mare importanță.

Următorul nivel este nevoia de a fi bine privit de ceilalți. Aceasta este treapta stimei și a respectului, inclusiv respectul de sine și încrederea. Ermiții și izolații, care nu au legături cu nevoile celorlalți, fac excepție.

Vârful piramidei este „autoactualizarea", etapa în care oamenii sunt împliniți și au devenit cei care au vrut să fie (vezi Capitolul 15 — *Ești cel mai bun „tu" care poți fi?* Pagina 160).

NEVOI ȘI DORINȚE

Deosebirea dintre nevoi și dorințe este aceea că nevoile sunt cuantificabile și finite, pe când dorințele nu. Odată ce nevoile noastre de bază sunt împlinite, putem trece la un alt obiectiv — așadar, odată ce avem destul aer, mâncare și apă, nu mai avem nevoie de prea multe. (Deși ne-ar putea plăcea un alt tip de

mâncare sau o porție de budincă în plus, nu avem nevoie de asta.) Dorințele sunt infinite. Am putea să ne dorim un telefon mobil, dar apoi, după ce avem unul, neam putea dori unul mai bun sau și o cameră de filmat sau o mașină mai mare. Dorințele sunt insațiabile și întotdeauna răsar mai multe, precum hidrei două capete noi în locul unuia retezat.

STOICI ȘI CINICI

Aceste curente filosofice, cinismul și stoicismul, deopotrivă cu unele religii orientale, schițează o cale spre pace, iluminare sau autoactualizare care ocolește multe dintre „nevoile" despre care Maslow spunea că trebuie satisfăcute. Într-adevăr, ele îndrumă la credința că împlinirea omului vine din înălțarea deasupra (mai degrabă decât din satisfacerea) nevoilor. Persoana care poate învăța să fie netulburată de nevoile nesatisfăcute se va bucura de o viață mult mai liniștită și mai mulțumitoare decât una care se luptă încontinuu pentru următoarea promovare, un televizor mai mare și un cont de cheltuieli mai generos.

Acțiuni și motivație

Maslow sugera că ierarhia nevoilor este cea care motivează comportamentul uman. Dacă ne e foame, căutăm în primul rând să

mâncăm. Dacă n-am dormit destul, acest fapt ne va determina comportamentul, căci vom încerca să ne asigurăm timpul și spațiul pentru odihnă. Odată ce nevoile de la un nivel sunt satisfăcute, suntem motivați să le satisfacem pe cele de la următorul nivel. Maslow susținea că nu le putem satisface decât în succesiunea schițată — nu putem trece la nevoia de un loc de muncă sigur, să zicem, decât după ce avem destulă hrană și apă.

Filosoful grec Diogene a evitat proprietatea, trăind aproape gol într-un butoi abandonat din piața publică și mâncând doar ce-i dădeau ceilalți de milă. Autoactualizarea lui era atât de înaltă, încât se zice că Alexandru cel Mare a spus că, dacă n-ar fi putut fi Alexandru, i-ar fi plăcut să fie Diogene.

Ai putea crede că ai nevoie de un telefon performant ca să trăiești bine — dar nu e doar o încercare improprie de a-ți satisface o nevoie de stimă și identitate?

Numai când toate nevoile din straturile inferioare sunt satisfăcute ne putem ocupa de satisfacerea nevoii de autoactualizare. Prin urmare, de vreme ce mulți oameni nu sunt capabili să-și satisfacă nevoile din straturile inferioare, foarte puțini dintre noi — probabil 1% sau 2% — vor fi vreodată autoactualizați. Perspectiva e demoralizantă, ceea ce trebuie să-l fi dezamăgit și pe Maslow, care intenționase să facă ordine în ramura fericită a psihologiei.

Dar este totul adevărat?

Ce este nou?

Timp de mii de ani, filosofia și religia au opus impulsurile pe care Maslow le-a clasificat drept nevoi superioare, celor de bază, pe care le-a numit nevoi inferioare. Dinamica centrală dintre ele era una de conflict, nu de progresie. Maslow a făcut figură aparte prin recunoașterea importanței — chiar a întâietății — nevoilor pe care cei ca Diogene voiau să le tăgăduiască sau să le reprime. Pentru Maslow, faptele de seamă devin posibile mai degrabă atunci când nevoile fizice au fost satisfăcute decât înăbușite.

Mortificarea cărnii, potrivit concepției lui Maslow, nu eliberează mintea pentru a se concentra asupra lucrurilor mai înalte, ci o încătușează mai sigur de nevoile corpului. El ar fi spus că e mai probabil să atingem împlinirea intelectuală într-un trening confortabil decât într-o cămașă de păr aspru.

Cine, când, unde?

Maslow a stabilit ierarhia nevoilor după ce a studiat și a analizat un

eșantion restrâns de persoane. Ierarhia este influențată de preocupările bărbaților albi americani. Aplicând regulile lui Maslow, Iisus Hristos n-ar fi atins autoactualizarea — a căzut la primul obstacol, fiind născut într-o iesle din părinți săraci și devotat castității. Și, în general, ierarhia lui Maslow nu se poate aplica foarte diferitelor culturi sau societăți din diversele timpuri și locuri. America anilor ’50 a fost o societate individualistă. Ce relevanță ar fi avut piramida lui într-o societate colectivistă, în care oamenii sunt angrenați nu către dezvoltarea personală, ci către binele grupului familial sau al societății ca întreg?

Este foarte clar că și într-o societate individualistă oamenii pot sări peste unele nevoi și totuși să-și atingă autoactualizarea. Au existat nenumărați oameni creativi care au trăit în sărăcie sau măcinați de boală, fără nicio siguranță socială sau fizică și, cu toate acestea, au fost capabili să producă lucrări minunate. Beethoven era surd, Soljenițîn era la închisoare, Marie Curie era pe moarte din cauza radiațiilor și Freddie Mercury, bolnav de SIDA când au realizat unele dintre cele mai bune opere ale lor. Adversitățile pot fi chiar un imbold spre autoactualizare.

„Don't Stop Me Now" a fost înregistrată câte un vers o dată, din cauza stării de sănătate a lui Freddie Mercury — totuși este o odă supremă a autoactualizării.

Unele studii au comparat percepția nevoilor în Statele Unite și în Orientul Mijlociu, pe timp de război și pe timp de pace, evidențiind deosebiri semnificative în ceea ce privește importanța acordată nevoilor. Unele nevoi se schimbă și odată cu vârsta — copiii acordă prioritate nevoilor fizice și nevoii de iubire, iar adolescenții și tinerii

adulți devin mult mai preocupați de stimă.

Mai multe piramide sau mai puține?

Piramida lui Maslow a fost extinsă în anii 1960 și 1970 la șapte sau chiar opt niveluri. Noile niveluri erau nevoile cognitive și estetice, care au fost inserate sub autoactualizare, și nevoile de transcendere (tipic anilor ’60), care au fost plasate în stratul de deasupra. Nevoile cognitive sunt condiția necesară pentru cunoaștere și semnificație; nevoile estetice au legătură cu aprecierea frumuseții, formei și echilibrului. Transcendența acoperă cultivarea autoactualizării la alții.

SEXUL ȘI VIOLENȚA ȚINUTE ÎN FRÂU

Sigmund Freud, părintele psihanalizei, a împărțit psihicul pe trei niveluri: Se-ul, Eu-ul și Supraeul. Se-ul conține instinctele neîngrădite, plăcerile și poftele, tânjind după satisfacere sexuală și o luptă zdravănă. Se-ul este ținut sub control de Eu, care mediază între Se și lume pentru a evita escaladarea conflictului. Supraeul este ceva asemănător conștiinței și poate opri unele dintre cele mai exagerate impulsuri ale Se-ului să se manifeste. Așadar, Se-ul este principala forță motivațională, iar Eu-ul și Supraeul îl țin în frâu.

ERG-onomie

Psihologul american Clayton Paul Alderfer (născut în 1940) a formulat piramida lui Maslow puțin diferit, categorisind nevoile drept promotoare ale existenței, relaționării și dezvoltării (în engleză, *existence, relatedness, growth* — ERG). Alderfer a considerat cel mai de jos nivel din schema lui Maslow ca având legătură cu „existența“ fizică. Nevoile referitoare la un loc în societate și la relațiile cu ceilalți le-a numit „relaționale“. Nevoile de autorespect și de autoactualizare le-a clasificat ca nevoi de „dezvoltare“.

Alderfer a făcut loc în schema sa și pentru regresie. Dacă o nevoie dintr-un nivel mai înalt nu este satisfăcută, individul va coborî treapta și își va redubla eforturile pentru o nevoie inferioară, în speranța de a-și compensa astfel o nevoie mai înaltă. Putem vedea aceasta în mod obișnuit la oamenii care cred că vor fi satisfăcuți și fericiți dacă vor câștiga mai mult și vor cheltui mai mult pe „lucruri“ mai variate. Încercarea de a împlini nevoile spirituale prin achiziția de bunuri materiale este sortită eșecului.

Totul e bine

Dacă unii psihologi au încercat să introducă noi niveluri în piramida lui Maslow, alții s-au arătat foarte dornici s-o demoleze. În locul ei au apărut sistemele ce propuneau un plan mai mult orizontal al nevoilor.

Economistul și ecologistul german de origine chiliană Manfred Max-Neef a propus o taxonomie a nevoilor umane pe care el le considera interconectate și interdependente. Le-a clasificat astfel:

• subzistență • protecție • afecțiune • înțelegere

• participare • relaxare • creație • identitate • libertate.

Aranjându-le după criteriile: a fi (calități), a avea (lucruri), a face (acțiuni) și a interacționa (circumstanțe), a dezvoltat o matrice de treizeci și șase de elemente.

NU POT OBȚINE SATISFACȚIE

În mod cert, Max-Neef avea o considerabilă nevoie personală de a clasifica lucruri, căci a stabilit șase tipuri de „satisfăcători" sau mijloace de a împlini (sau de a nu împlini) nevoile. Aceștia sunt:

• Violatori: aceia care pretind că satisfac o nevoie, dar de fapt înrăutățesc situația. Un exemplu ar fi portul unei arme ca să-ți satisfaci nevoia de siguranță personală.

• Pseudosatisfăcători: aceia care pretind că satisfac o nevoie, dar de fapt au foarte puțin sau niciun efect real. Un exemplu ar putea fi îmbrăcatul în haine de designer ca să-ți induci sentimentul de apartenență și identitate, în vreme ce identitatea aparține hainelor, nu ție.

• Satisfăcători inhibitivi: aceștia suprasaturează o nevoie și, în consecință, fac mai greu de satisfăcut celelalte nevoi. Dacă părinții sunt hiperprotectivi, de pildă, copilului îi va fi mai greu să-și dezvolte independența și siguranța, care sunt înrădăcinate în simțul său de responsabilitate.

• Satisfăcători singulari: aceștia satisfac o singură nevoie și nu au niciun impact asupra celorlalte. De exemplu, acordarea de ajutoare alimentare persoanelor care sunt flămânde ajută la satisfacerea nevoii lor de hrană, dar nu influențează nevoia de adăpost sau de căldură, nici nu le îmbunătățește perspectivele pentru siguranța hranei. În categoria aceasta intră adesea programele guvernamentale și acțiunile caritabile.

• Satisfăcători sinergici: aceștia satisfac o nevoie specifică și, de asemenea, ajută la satisfacerea celorlalte. De exemplu, acordarea de mese hrănitoare, gratuite, în școli, le asigură copiilor mâncare, dar îi ajută și să-și dezvolte cunoștințele despre nutriția sănătoasă și le cultivă un simț al comunității.

Alăptarea este un satisfăcător sinergic: îi asigură nou-născutului hrană, dar îi și sporește imunitatea, afectivitatea, apropierea și capacitatea de a crea legături, dezvoltându-i atașamentul (vezi Capitolul

6, „Indulgența dăunează copilului?“, pagina 73).

Aceste nevoi fundamentale umane nu trebuie satisfăcute într-o ordine anume, iar satisfacerea unora va duce, cumva, la satisfacerea celorlalte. Ele nu alcătuiesc o ierarhie, dar pentru ca o societate să prospere, oamenii trebuie să simtă că toate aceste nevoi le sunt împlinite. Satisfacerea acestor nevoi îi dă unei comunități un mijloc de identificare și măsurare a „bogățiilor“ și „sărăciilor“ sale.

Ai ce-ți trebuie?

Primul pas pentru satisfacerea nevoilor noastre este să le identificăm. Dacă nu optăm pentru o schemă cuprinzătoare, precum ierarhia lui Maslow sau taxonomia lui Max-Neef, trebuie să aflăm singuri care sunt obiectivele noastre. Ușor de zis, greu de făcut, după cum o demonstrează uriașa piață a publicațiilor de autoajutorare. Pentru multă lume, adevăratul obiectiv este să fie fericită. Dar cum se atinge acesta?

Capitolul 3
Nu ai o minte a ta?

Ai putea crede că știi ce gândești — dar cei mai mulți dintre noi suntem ușor de convins să ne schimbăm ideile.

Imaginează-ți următoarele: privești la televizor un concurs de talente și toți ceilalți sunt înclinați să țină cu interpretul pe care tu nu-l poți suferi. O să te împotrivești tendinței generale și o să-l critici pe favorit? Sau o să te lași dus de curent, probabil chiar ajungând la concluzia că, de fapt, tipul nu e chiar atât de rău? La urma urmelor, dacă tuturor prietenilor tăi le place interpretarea lui, poate că ți-a scăpat ție ceva…

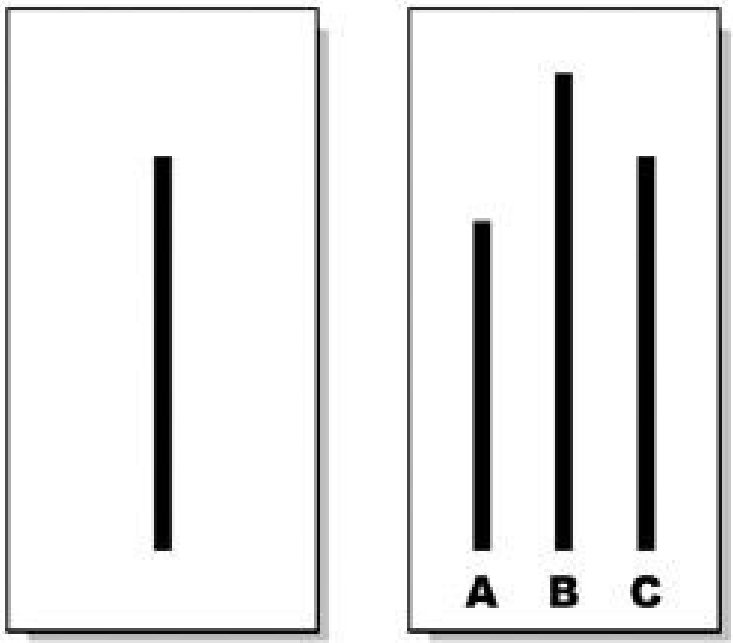
Experimentele psihologice sugerează că adesea suntem mai puțin rezistenți la presiunea de a ne conforma decât am putea crede. O să acceptăm părerile celorlalți, chiar dacă nu ne costă nimic să nu ne conformăm. Mai exact, de ce ești atât de ușor influențabil?

Experimentul de conformitate al lui Asch

În 1951, psihologul social de origine poloneză Solomon Ash (1907–1996) a condus un experiment inovator asupra conformismului, la Colegiul Swarthmore, Pennsylvania. În cea mai mare parte a experimentului, un subiect era plasat într-un grup de șapte persoane care îi erau prezentate drept voluntari, dar care de fapt erau complici ai lui Ash, acționând după un scenariu prestabilit.

Grupului i s-au arătat două planșe. Pe una era trasată o singură linie. Pe cealaltă erau trei linii de diverse lungimi, numai una de aceeași lungime cu cea de pe prima planșă. Grupului i s-a cerut să

decidă care dintre cele trei linii, notate A, B și C era egală cu linia-etalon. Exercițiul s-a repetat de mai multe ori. Pentru primul set de teste, complicii lui Asch au dat răspunsul corect. După aceea, cu toții au dat un răspuns greșit. Complicii răspundeau primii, voluntarul fiind ultimul, de fiecare dată. Asch voia să vadă dacă voluntarii se lăsau influențați de răspunsurile greșite date de ceilalți.



Subiecții din experimentul lui Asch trebuia să spună care dintre liniile de pe planșa din dreapta este egală cu linia de pe planșa din stânga.

Într-un experiment de control, un voluntar trebuia să răspundă fără ca alte persoane să fie de față și, prin urmare, fără presiunea de a se conforma. În experimentul de control, voluntarul a răspuns greșit în mai puțin de 1% dintre cazuri. Aceasta arată că sarcina nu era deosebit de dificilă.

În testele propriu-zise, voluntarii au dat răspunsul greșit în 33% dintre cazuri, când complicii au răspuns de asemenea greșit, cu 75% dintre voluntari dând răspunsul greșit cel puțin o dată. Asch i-a intervievat apoi pe participanți și le-a explicat adevărata natură a experimentului. A notat cum își explicau ei comportamentul.

În rând cu lumea?

Oamenii care s-au conformat răspunsului grupului, chiar dacă era corect sau nu, fie:

- au crezut cu adevărat că răspunsul incorect era cel bun — au fost relativ puțini în această categorie
- au ajuns la un punct în care să creadă că probabil greșeau, din

moment ce toți ceilalți dădeau un alt răspuns — Asch a numit aceasta „distorsiune de judecată“

• și-au dat seama că toți ceilalți dădeau răspunsul greșit, dar au acceptat varianta lor ca să nu facă notă discordantă sau să pară inferiori — Asch numește aceasta „distorsiune de acțiune“.

Cei mai mulți au decis că probabil se înșelau ei, dacă toți ceilalți erau de acord cu alt răspuns, plasându-se astfel în grupul „distorsiunii de judecată“.

Dintre cei care nu s-au conformat consensului, fie:

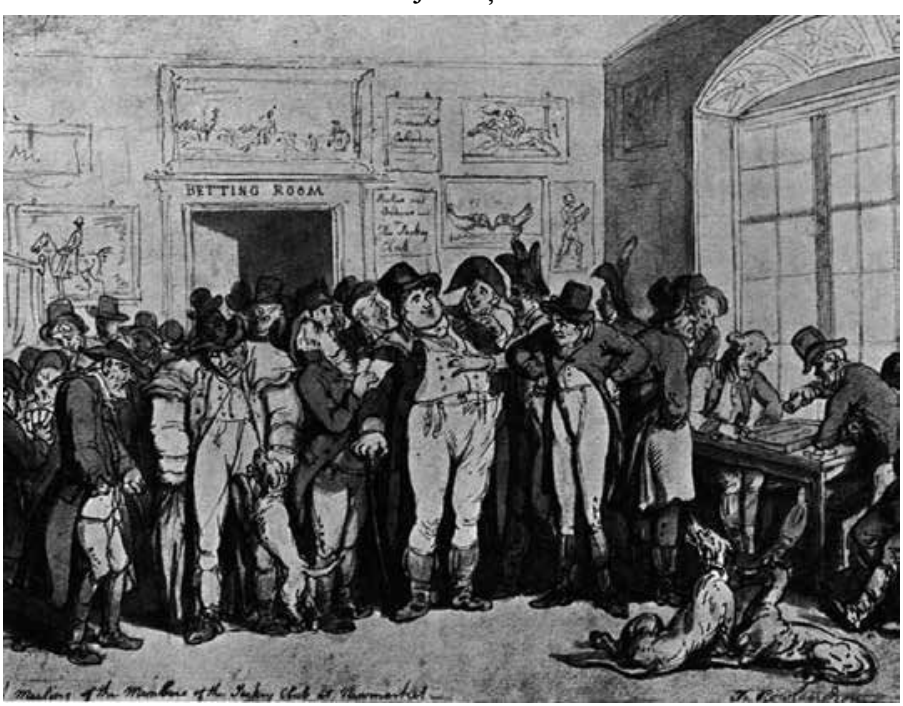
• au acționat în dezacord cu încredere, chiar dacă au simțit un oarecare conflict

• au acționat într-un fel retras, fără niciun conflict

• au arătat îndoială, dar au dat totuși răspunsul pe care îl credeau ei corect, căci au simțit nevoia să își îndeplinească sarcina cinstit.

Alătură-te grupului — o vreme

În alte variante ale experimentului său, Asch a descoperit un grad mai redus de conformism dacă o singură altă persoană dădea răspunsul corect sau dacă subiecților li se permitea să dea răspunsul în scris, decât să-l anunțe public. Aceasta sugerează că au ținut mai mult să nu pară ridicoli în ochii celorlalți participanți, dând răspunsul „greșit“, decât să se lupte fie să cunoască adevărul, fie să își asume faptul că sunt în dezacord cu verdictul majorității.



Asch a citat rezultatele experimentelor lui ca dovadă a influenței

sociale normative — adică oamenii tind să se conformeze public deciziei sau opiniei majorității pentru a fi acceptați de grup, chiar dacă în particular dezaprobă sau resping opinia. Dar sociopsihologul John Turner a obiectat, afirmând că participanții arătaseră la interviu că avuseseră sincere îndoieli despre răspunsul corect. Răspunsul poate să fie evident pentru cercetători, dar nu e nevoie să fie la fel pentru participanți (deși, uitându-te la planșe, e greu de înțeles cum oamenii ar fi dat sincer răspunsul greșit). Chiar s-au îndoit de răspuns sau au încercat să se convingă pe ei înșiși că se îndoiseră, pentru că preferau să pară inapți la compararea liniilor decât capabili să se conformeze unei decizii greșite? John Turner a dezvoltat teoria autocategorizării, care se referă la modul în care ne vedem pe noi înșine și la cum ne interpretăm propriile acțiuni.

Presiunea semenilor

Experimentul lui Asch privește presiunea semenilor. Este cea pe care o simțim cu toții (și mulți i se supun) de a ne conforma normelor din grupul nostru social. Nu numai reclama te determină să cumperi o anumită marcă de telefon mobil sau de pantofi de sport. Ești de asemenea influențat dacă oamenii din jurul tău le au. Dacă toți oamenii cu gust — din grupul social pe care îl respecți, căruia îi aparții sau în care aspiri să fii — aleg un produs anume, cu siguranță trebuie să știe ce fac, nu? Se crede că presiunea grupului explică de ce tinerii se apucă de fumat, de sex la vârste minore și de hărțuire cibernetică.

Agențiile de publicitate promovează imaginea unor oameni de succes/atrăgători/inteligenți „ca tine“, care cumpără și folosesc produsele lor, astfel încât chiar dacă cei din jurul tău nu le folosesc, de fapt, te vei socoti rămas pe dinafară dacă nu te conformezi. Și tu ești o persoană atrăgătoare și inteligentă, nu? Deci, de ce n-ai avea ceasul acela, mobilul sau mașina aceea care este semnul distinctiv al tribului tău? Îți trebuie o anumită încredere în tine ca să cumperi un telefon mobil ieftin, neelegant, când toți cei pe care îi cunoști dețin ultimul model în vogă. Presiunea semenilor este valorificată deliberat și cinic și în alte arii ale vieții. Angajatorii oferă exerciții de socializare, precum taberele de supraviețuire de la sfârșitul săptămânii, petreceri și alte evenimente sociale care cultivă angajaților credința că se află printre prieteni, nu doar printre colegi de muncă. Dacă simți că aparții unui grup în care ceilalți membri vin devreme și muncesc din răsputeri, foarte probabil și tu vei face la fel.

Nu-i mare scofală

Experimentul lui Asch nu a fost sinistru. Nu le-a cerut participanților să facă nimic imoral sau deosebit de neplăcut. În cel mai rău caz,

nonconformistul se putea aștepta să fie ridiculizat de oameni pe care nu-i cunoștea, iar conformistul se putea simți stingherit când adevărata natură a experimentului a fost dezvăluită. Însă acesta e doar vârful aisbergului. Este lesne să subestimezi puterea presiunii semenilor. Până unde ar merge oamenii ca să se conformeze, ca să facă parte dintr-un trib? Se pare că ar face lucruri pe care, înainte, le socoteau de negândit.

PRESIUNEA SEMENILOR — CINE PRESEAZĂ PE CINE?

Când ne gândim la presiunea semenilor, încercăm să ne imaginăm „semenii" străduindu-se să convingă pe cineva să facă un anumit lucru — să fumeze o țigară, de pildă, sau să bea alcool. Se întâmplă și asta, dar și mai des presiunea vine de la noi înșine. Vrem să fim și noi în grupul celor care fac cascadorii periculoase sau iau droguri la petrecere, pentru că sunt tipi mișto și vrem și noi să fim văzuți ca tipi mișto și să ne vedem noi înșine ca tipi mișto. Presiunea internă e mai convingătoare decât presiunea externă — și potențial mult mai periculoasă.

Al Treilea Val

În 1967, la Palo Alto, California, profesorul de istorie Ron Jones reușea cu greu să-i convingă pe liceenii săi că fascismul a putut să se răspândească atât de profund și de rapid în Germania nazistă. Spre meritul lor, elevilor li se părea greu de crezut că masa cetățenilor germani obișnuiți, inteligenți ar fi putut subscrie la o ideologie care a condus la camerele de gazare și la ambiția de a crea un Reich ce să dureze 10 000 de ani. Neputând să-i facă să accepte acest fapt folosind metodele obișnuite de predare, Jones s-a hotărât să le demonstreze printr-o punere în scenă.

Așadar, a pus bazele unei mișcări, pe care a numit-o Al Treilea Val,

care avea scopul de a răsturna democrația. Ai putea crede că scopul însuși trebuia să-i îndepărteze pe elevi, însă Jones a pledat convingător pentru un sistem diferit, capabil să ofere un standard înalt de performanță și, astfel, recompense mai mari pentru indivizi. Problema cu democrația, a spus el, este că, din pricina faptului că se concentrează pe individ, reduce puterea grupului.

O pantă alunecoasă

În prima zi, a insistat ca elevii să se ridice în picioare când îi puneau o întrebare sau dădeau un răspuns, deschizându-și fiecare intervenție cu formula de adresare „Domnule Jones“, așezându-se în bănci potrivit „oglindei clasei“ schițate de el și respectând disciplina strictă la oră.

Purtându-se ca un personaj autoritar, Jones a îmbunătățit considerabil performanța clasei. Inițial, avusese de gând să oprească experimentul după prima zi. Dar, fiindcă mersese bine, l-a continuat.

În a doua zi, a introdus un salut și le-a cerut elevilor să se salute și între ei astfel, chiar și în afara clasei. Cu toții s-au supus. Grupul a dezvoltat o coerență și o autodisciplină cu adevărat uimitoare. Se pare că oamenilor le place să aparțină unui grup și, cu cât mai special este acela, cu atât mai tare și-l doresc. În a treia zi, „mișcarea“ se răspândise dincolo de cursul de istorie, și alți liceeni cerând să fie primiți. Performanța și motivația educațională a membrilor s-a îmbunătățit spectaculos. Jones le-a distribuit membrilor sarcini individuale, precum conceperea unui drapel, instruindu-i cum să-i inițieze pe noii membri. Le-a spus să-i excludă pe nonmembri din clasa lui. La sfârșitul celei de-a treia zile, mișcarea avea două sute de membri (începuse cu doar cei treizeci de membri din clasa lui Jones). Unii membri au început să-i denunțe spontan pe oricare alți membri care încălcau numeroasele reguli. Devenise o mișcare autopolițienească.

> **„Putere prin disciplină, putere prin comunitate, putere prin acțiune, putere prin mândrie.“**
>
> Mottoul grupării Al Treilea Val a lui Jones

Până la capăt

În a patra zi, Jones a simțit că experimentul îi scăpa de sub control și a hotărât să-i pună capăt. Le-a spus tuturor membrilor că gruparea lor făcea parte dintr-o mișcare națională care avea să fie anunțată oficial a doua zi și că urmau să participe la o adunare, la prânz, ca să urmărească împreună o transmisie televizată a candidatului la președinție din partea mișcării. Când s-au strâns cu toții, profesorul le-a explicat că făcuseră parte dintr-un experiment de fascism și că toți se alăturaseră de bunăvoie — și rapid — unui grup convins de propria superioritate. Apoi le-a arătat un film despre Germania nazistă.

Touché!

Deci tu cine crezi că ești?

Potrivit psihologului Wendy Treynor, când cedăm presiunii semenilor, are loc „efectul de schimbare a identității“. Pentru început, ne temem de respingerea socială dacă nu ne vom comporta potrivit standardului de comportament al grupului. Când ne modificăm comportamentul pentru a ne integra, ne simțim stingheriți, fiindcă noul nostru comportament nu se potrivește credințelor și standardelor proprii. Aceasta este disonanța cognitivă (*vezi pagina 263*). Ca să scăpăm de conflictul interior, ne ajustăm standardele ca să se potrivească acelora pe care tocmai le-am adoptat. Astfel ne redăm starea armonioasă, lipsită de conflict — fie internă, fie externă — și starea fericită că ne integrăm. Toată lumea e fericită. Însă uneori lumea asta e o lume de naziști fericiți.

Mii de cărți ard într-un uriaș foc în aer liber, în timp ce nemții execută salutul nazist.

Capitolul 4

Toți pentru unul sau unul pentru toți?

Suntem natural egoiști sau generoși? Sau a fi generos este doar o altă formă de a fi egoist?

Dacă am fi lăsați de capul nostru, oare am fi cu toții buni unul față de celălalt sau brutali și egoiști? Psihologii și filosofii au analizat cazul pentru ambele variante. Biologia, cu principiul genei egoiste, ar putea susține ambele variante — e bine pentru tine, ca individ, să promovezi cauza ta și a familiei tale (genele tale); dar, pentru specie ca întreg, e mai bine dacă putem coopera și suntem buni unul față de celălalt.

„Este așa o prietenă bună, încât ar putea să-și arunce toți apropiații în apă, pentru plăcerea de a-i pescui din nou, după aceea.“

Charles Maurice de Talleyrand (1754–1838)

Oameni sălbatici

Dacă am putea investiga oamenii „în sălbăticie“, am putea examina comportamentul înnăscut fără crusta cizelărilor sociale sedimentată de mii de ani. Dar nu putem și până și antropologii secolului al XX-lea, care au studiat societăți neindustrializate, tot au avut de-a face cu societăți în care existau niște reguli și aceste reguli fie întăreau, fie mascau ce ar fi putut fi comportamentul natural. Chiar și așa, oamenii sunt animale și ne putem uita la celelalte animale ca să vedem dacă empatia și egoismul sunt trăsături naturale. Dacă celelalte animale sunt în mod natural înclinate să ajute, chiar altruiste, poate că și oamenii sunt la fel.

Sunt șobolanii mai buni decât tine?

Tindem să considerăm șobolanii ca fiind murdari, purtători de boli și răi. Dar ei sunt (și) inteligenți și altruiști. Un studiu din 1958 a descoperit că dacă apăsând o pârghie pentru a ajunge la mâncare, un alt șobolan primea un șoc electric, ceilalți șobolani flămânzeau.

DAT AFARĂ DIN GROTĂ?

Dacă oamenii nu au în mod natural o atitudine de „toți pentru unul“, ne-am putea aștepta ca indivizii care nu mai sunt funcțional folositori să fie excluși din societățile cu resurse limitate. Totuși, dovezile arată că nu așa stau lucrurile. S-au descoperit rămășițe ale locuitorilor grotelor preistorice cu semne de răni grave sau infirmități care probabil i-au împiedicat să mai aducă sau să prepare hrană ori să îndeplinească alte sarcini esențiale. Unii în mod clar au fost îngrijiți până la vârste înaintate sau pentru o vreme considerabilă după ce a survenit dizabilitarea.

Un bărbat aflat în al treilea deceniu de viață, îngropat în Vietnamul de Nord în urmă cu 4 000 de ani, avea grave infirmități din pricina unei boli genetice debutate probabil în adolescență. Faptul că supraviețuise încă zece ani dovedește că au avut ceilalți grijă de el, chiar dacă el nu putea să contribuie la comunitate. Scheletul de 45 000 de ani al unui bărbat grav schilodit, găsit în Irak, și craniul unui copil cu leziuni cerebrale care a trăit în Spania în urmă cu 530 000 de ani arată că „îngrijirea în comunitate“ datează de foarte multă vreme.

Scheletul unui bărbat preistoric infirm, găsit în Vietnamul de Nord. Arheologii au conchis că, în cel mai bun caz, își putea folosi foarte puțin brațele, dar nu s-ar fi putut hrăni singur. N-ar fi avut cum supraviețui până la o vârstă adultă decât îngrijit de ceilalți membri ai comunității sale.

Un studiu mai sofisticat din 1967 a explorat fenomenul mai departe. O cușcă avea două pârghii pentru eliberarea mâncării, una ușor de operat și una foarte greu de operat. Inteligenți, șobolanii au folosit-o pe cea ușor de deschis. Însă, când sistemul s-a schimbat și un al doilea grup de șobolani a primit un șoc electric la folosirea acelei pârghii, șobolanii au cooperat, unindu-și forțele să acționeze pârghia dificilă.

În 2011, un studiu întreprins în Chicago a descoperit că altruismul șobolanilor merge și mai departe. Oferindu-le alegerea fie să opereze o pârghie ca să elibereze un șobolan închis, fie să mănânce ciocolată, șobolanii au eliberat șobolanul închis. Apoi au împărțit ciocolata. Șobolanii ar fi putut să mănânce mai întâi ciocolata și apoi să elibereze celălalt șobolan, dar au ales opțiunea cu împărțitul.

E altruismul benefic pentru tine?

Maimuțele petrec mult timp puricându-se una pe alta. Acest act de aparentă bunătate are evidente beneficii pentru comunitate. Ajută la dezvoltarea legăturilor între indivizi, făcând comunitatea mai puternică. Reduce populația paraziților, făcând comunitatea mai sănătoasă spre beneficiul fiecărui individ. Însă e mai mult la mijloc.

Unii oameni de știință au sugerat că altruismul la animale (și oameni) poate face un individ să pară atrăgător pentru un potențial partener. Nu doar că au bunătate, dar au și resurse de dăruit. Un partener care își permite să petreacă un timp pentru a-și purica rudele trebuie să fie bun la găsit hrană.

Stuart Semple de la Universitatea Roehampton, din Londra, a studiat puricatul și stresul la maimuțele macaci din Barbaria. A aflat că maimuțele care le purică pe celelalte au niveluri de stres mai scăzute decât cele care n-o fac. Probabil tocmai fiindcă sunt complet relaxate și scutite de stres maimuțele își purică vecinii, mai degrabă decât că puricatul le-ar reduce stresul — nu putem fi siguri care este cauza și care este efectul fără mai multe cercetări.

> **„Nu te ascunde în spatele unor chestiuni atât de triviale precum aceea dacă ar trebui sau n-ar trebui să-i dai un ban unui cerșetor. Nu asta e problema. Problema este dacă ai sau nu dreptul de a exista fără să-i dai acel ban. Problema este dacă trebuie să continui să-ți cumperi viața, ban cu ban, de la orice cerșetor care ar putea alege să te abordeze. Problema este dacă nevoia de ceilalți este principalul credit ipotecar din viața ta și scopul moral al existenței tale. Problema este dacă omul trebuie să fie privit ca un animal de sacrificiu. Orice om cu stimă de sine va răspunde: «Nu». Altruismul spune: «Da».“**
>
> Ayn Rand, 1960

Deci altruismul e egoist?

Posibil. Să-i ajutăm pe ceilalți ne face să ne simțim bine. De asemenea, îi face pe ceilalți să ne admire. Unii evită admirația socială dăruind sub anonimat, dar tot obțin o satisfacție personală din facerea de bine. Poate că obțin chiar o satisfacție în plus tocmai din evitarea aclamării publice.

În termeni de supraviețuire a unei specii, altruismul este folositor, așadar poate că a fost benefic pentru evoluția noastră că ne-a făcut să ne simțim bine când am fost generoși. Numai să nu-ți închipui că poți

ocupa o treaptă morală înaltă cu exces de fervoare când o faci, pentru că noi știm că de fapt îți place.

Au existat multe relatări despre delfinii care i-au ajutat pe cei la ananghie pe mare, ținându-i pe înotători la suprafață și izgonind rechinii care veneau să-i atace. Era știut, de asemenea, că le ghidau pe balenele eșuate înapoi în apele adânci.

Capitolul 5
Cui îi pasă ce cred celebritățile?

Numai pentru că o persoană poate cânta, nu înseamnă că înțelege politica sau orice altceva.

Cântăreții sunt faimoși și de succes pentru că pot cânta bine, actorii pentru că pot juca bine, sportivii pentru că pot face sport bine și modelele pentru că arată bine. Dacă vrei un exemplu de cum să cânți, să joci, să faci sport sau să arăți bine, sunt neîntrecuți. Dar de ce ne pasă ce cred ei despre politică, acțiunile de caritate, creșterea copiilor, dietă, gătit sau oricare dintre chestiunile de care se preocupă ei sau despre care își dau cu părerea?

Acesta se numește „efectul de halo“.

Pare un bărbat drăguț

În 1920, psihologul american Edward Thorndike a publicat descoperirile sale despre cum ofițerii comandanți își evaluau soldații din subordine. Comandanții trebuia să le evalueze calitățile fizice (precum curățenia, vocea și ținuta), intelectul, abilitățile de lider și calitățile personale (inclusiv încrederea inspirată, loialitatea și egoismul). Ofițerii aveau tendința fie să le aprecieze exagerat, fie să le găsească din cale-afară de slabe pe toată linia. Au fost câteva cazuri în care ofițerii comandanți au evaluat soldații acordându-le calificative bune la unele aspecte și slabe la altele.

Se pare că avem tendința să generalizăm de la un atribut la celelalte, astfel că o părere bună despre cineva foarte probabil se va extinde asupra tuturor ariilor personalității aceluia. Invers, dacă avem o antipatie pentru cineva, vom presupune că este în întregime rău. Aprecierea nu doar că include trăsăturile înrudite (dacă cineva e rău și egoist, ar putea părea rezonabil să presupunem că va fi neserviabil și zgârcit), dar se extinde și asupra aspectelor neînrudite (de pildă, fiindcă sunt egoiști, presupunem că ar fi totodată lipsiți de inteligență). Este o tendință care poate chiar amesteca atributele fizice și psihologice. De exemplu, dacă nu ne place vocea sau accentul cuiva sau îl găsim fie atrăgător, fie respingător fizic, impresia aceasta ne poate afecta judecățile asupra caracterului respectivului.

„Pe ce planetă trăiește?“

Președintele Franței, François Mitterand,
vorbind despre președintele S.U.A., Ronald Reagan

VOTAȚI REAGAN — DAR DE CE?

Mulți actori au devenit politicieni. Unii au fost cu adevărat oameni inteligenți și s-au dovedit buni politicieni. Despre alții, nu s-a decis încă. În alte cazuri, performanța lor a fost constant slabă. În timpul mandatului său de președinte al S.U.A., Ronald Reagan a fost ironizat pentru stupiditatea evidentă și pentru lene, prins nu o dată dormind în timpul conferințelor importante și înregistrat dând informații atât de inexacte încât erau rizibile. Însă aceste trăsături fuseseră clare și pe când era guvernator al statului California și totuși a fost propus și votat președinte. De ce? Pentru că oamenilor le plăceau filmele lui, familiaritatea și manierele — așadar au presupus că va fi un președinte bun. După cum s-a dovedit, sub Reagan, Statele Unite s-au bucurat de o perioadă de prosperitate economică și de siguranță națională cu șomaj scăzut, la sfârșitul Războiului Rece. California fusese, de asemenea, înfloritoare când fusese el guvernator (spre deosebire de guvernarea Arnold Schwarzenegger, alt actor). Nu toți actorii sunt politicieni slabi, bineînțeles. Dar să votezi pe cineva pe baza faptului că e un actor bun nu e o strategie de încredere.

Ai cumpăra lenjerie de la David Beckham?

Cei din publicitate se bizuie pe efectul de halo când folosesc celebritățile ca să le susțină produsele. Unele susțineri au logică: dacă vreun atlet de succes face reclamă la pantofi de sport, există un motiv întemeiat să presupui că el știe să aprecieze un pantof de sport bun, când îl vede. (Deși mai probabil el doar știe să aprecieze un milion de dolari, când îl vede.) Dar de ce i-am împărtăși gusturile în materie de lenjerie intimă?

În mod asemănător, de ce o tânără și frumoasă prezentatoare de modă, prea tânără ca să aibă riduri, susține o cremă antirid bună?

Publicitatea întotdeauna se folosește de aspirații și asocieri — vedem o persoană atrăgătoare într-o toaletă strălucitoare folosind un produs și credem în sugestia că o parte din strălucirea aceea va trece și la noi dacă folosim același produs. Susținerea de către celebrități merge și mai departe de atât totuși prin aceea că sădește în subconștientul nostru ipoteza că, dacă cineva e bun la cântat/

interpretat un rol/șutat o minge, va avea de asemenea o judecată sănătoasă în ceea ce privește alegerea cerealelor pentru micul dejun/mașinilor/lenjeriei.

Impresia bună creată de asocierea produsului cu celebritatea este „aderentă“ — ne vom aminti de ea chiar dacă nu știm nimic altceva despre produs și, astfel, va fi mult mai probabil să-l alegem pe acesta. Bineînțeles, și inversul este adevărat — dacă nu ne place de celebritatea respectivă, va fi mult mai puțin probabil că vom alege produsul. De aceea numai celebrițătile atrăgătoare fizic și inofensive sunt alese, în general, pentru a apărea în reclame și de aceea agențiile de publicitate renunță rapid la celebrițătile care au devenit implicate în scandaluri penibile.

> **„Într-un studiu, bărbații care au văzut o reclamă la o mașină nouă care a inclus un model feminin tânăr au evaluat mașina ca mai rapidă, mai atrăgătoare, cu înfățișare mai scumpă și mai bine proiectată decât bărbații care au văzut aceeași reclamă fără model. Totuși, când au fost întrebați mai târziu, bărbații au refuzat să creadă că prezența unei femei tinere le-a influențat judecata.“**
>
> Robert Cialdini, Universitatea de Stat din Arizona

Prima impresie contează

Se știe că primele impresii sunt greu de schimbat. Dacă faci o impresie proastă prima oară când întâlnești pe cineva, e greu să-l mai faci să creadă de bine despre tine. Și dacă ți-a plăcut cineva din prima, trebuie să fi făcut ceva foarte rău, dacă te-ai întors împotriva sa.

Nu ne place să greșim sau să recunoaștem c-am greșit. Iar revizuirea primei impresii implică să admitem în sinea noastră că am greșit evaluarea inițială. Mai degrabă continuăm să petrecem un timp cu cineva despre care știm că nu e foarte plăcut decât să acceptăm că am greșit considerându-l simpatic la început. Cu cât investim mai mult timp și energie emoțională în cineva, cu atât mai greu e să recunoaștem că am greșit în privința sa.

Nu se poate să fi făcut el asta

Când o celebritate este acuzată de o crimă oribilă, adesea urmează o reacție spontană în rândul publicului de a contesta acuzația. Însă depinde foarte mult de imaginea publică pe care celebritatea și-a proiectat-o mai înainte. Când regizorul Woody Allen a fost acuzat de abuz de către fiica lui adoptivă, în 2014, mulți oameni, care nu cunoșteau nici persoanele, nici cazul, au tras pripit concluzia despre vinovăția sau nevinovăția lui Allen. Cei care au presupus că fiica lui mințea își bazau opinia pe admirația lor pentru el ca regizor de film. (La fel de mulți au presupus și că era vinovat, din motive la fel de nefondate, însă neprovocate de efectul de halo.)

Aceleași ipoteze îi protejează pe mulți înalți funcționari și pe cei

aflați în posturi de încredere publică. Numai pentru că o persoană este pricepută la politică, nu înseamnă că va fi deopotrivă și morală în conduita sexuală, onestă în înțelegerile cu angajații sau binevoitoare față de copiii săi. Cuvântul unei persoane nefaimoase (precum copiii abuzați de Jimmy Savile, *stânga*) are mai puțină greutate în ochii publicului și, prin urmare, este susceptibil de a nu fi crezut.

Amploarea abuzului sexual asupra copiilor comis de prezentatorul de muzică britanic Jimmy Savile a fost dezvăluită abia după moartea lui. Popularitatea sa ca interpret și acțiunile sale de caritate l-au făcut imun la suspiciuni și investigații în timpul vieții — chiar și atunci când semnele erau evidente. „Cultura abuzului" la BBC a putut dura numai din pricina efectului de halo.

ÎȚI MAI PLAC OPERELE LOR?

Eric Gill, un ilustru designer de caractere tipografice, și-a abuzat sexual copiii, a avut o relație incestuoasă cu sora lui și a făcut sex cu câinele său.

Roman Polanski, regizorul filmului *Rosemary's Baby* și *Tess*, nu se poate întoarce în SUA, căci este încă urmărit pentru violul unei minore. Eliberat pe cauțiune, a fugit din țară înainte de a fi condamnat, în 1977, și s-a stabilit în Franța.

Poetul Ezra Pound a fost simpatizant nazist și antisemit, cu o soție și o amantă și copii de la amândouă.

Compozitorul Richard Wagner (*stânga sus*) a fost renumit pentru opiniile antisemite, iar Carl Orff a fost simpatizant nazist. Edward Thorndike (*dreapta sus*), cel care a definit efectul de halo, a fost un influent psiholog care a promovat eugenia.

Iubire întinată

Nu ne mai vine să admirăm arta creatorilor care au dus niște vieți de proastă reputație. Dacă știm că un artist și-a bătut sau și-a înșelat soția, că a fost crud față de copiii săi, că a fost rasist sau fascist, asta ne poate face să ne simțim inconfortabil în privința operelor sale — chiar dacă este mort și, astfel, n-o să mai obțină nici bani, nici mulțumire din faptul că îl plăcem noi. Acesta este inversul efectului de halo, când, pentru că nu ne place un aspect, toate celelalte sunt depreciate.

Drăguț și bun sau doar destul de bun?

Oamenii cu fizic atrăgător sunt în avantaj față de cei cu înfățișare obișnuită în multe domenii. E mult mai probabil să obțină un loc de muncă, să li se facă favoruri și chiar să fie tratați preferențial de sistemul juridic dacă au comis vreo infracțiune (cel puțin dacă nu și-au folosit charisma pentru a comite infracțiunea, de pildă înșelând oamenii). În 2013, niște cercetători italieni au trimis false cereri de candidatură pentru un loc de muncă, folosind fotografii ale unor persoane atrăgătoare și neatrăgătoare, cu CV-uri identice. Persoanele atrăgătoare au primit mai multe invitații la interviuri decât persoanele neatrăgătoare. Media invitațiilor la interviuri a fost de 30%. Femeile atrăgătoare au primit invitații la interviuri în 54% dintre cazuri, iar bărbații atrăgători, în 47%.

Per ansamblu, persoanele atrăgătoare câștigă cu 10–15% mai mult în timpul vieții lor decât cele cu înfățișare obișnuită. Daniel

Hamermesh, de la Universitatea din Texas, a calculat că pentru o persoană cu înfățișare mai puțin atrăgătoare decât în mod obișnuit cifra totală a pierderilor de venit e în jur de 140 000 $. El a propus ca legea să fie modificată pentru a-i proteja pe cei cu dezavantaje estetice de a fi discriminați din pricina înfățișării lor.

Capitolul 6
Indulgența dăunează copilului?

Ar trebui să-ți lași copilul să plângă sau să-l alini? Cum e mai bine pentru copil?

Moda în creșterea copilului e în continuă schimbare. Uneori, profesioniștii le spun părinților să-și lase copiii să plângă, evitând să le acorde prea multă atenție, să-i hrănească după un orar strict și, în principiu, să-i învețe cine e șeful (nu copilul!). Alteori, le spun părinților să se lase conduși de copil, să-l hrănească la cerere, să-și modifice programul după programul de somn al copilului, să-l răsfețe complet și frecvent prin multe îmbrățișări, vorbit, atenție și joacă. E doar o modă? Sau există o metodă într-adevăr corectă? Și se poate ca metoda să fie „corectă“ și pentru copil, și pentru părinte sau e doar o chestiune de a decide cine e mai important?

> **„Când ești tentată să-ți alinți copilul, adu-ți aminte că dragostea maternă e un instrument periculos. Un instrument care poate provoca o rană niciodată vindecabilă, o rană care poate face copilăria nefericită și adolescența un coșmar, un instrument care poate distruge viitorul vocațional al fiicei sau al**

fiului tău adult și șansele sale de fericire conjugală.
Niciodată, niciodată să nu-ți săruți copilul. Niciodată să nu-l ții în poală. Niciodată să nu-l legeni în cărucior.“

John B. Watson, 1928

Regimul brutal

În prima jumătate a secolului al XX-lea, „experții“ în psihologia și creșterea copilului erau în general de părere că dragostea maternă și copilăria erau răsfățuri nenecesare. „Avem nevoie de mai puțin sentimentalism și de mai multe bătăi la fund“, spunea Granville Stanley Hall, pionier al psihologiei copilului și primul președinte al Asociației Psihologice Americane. În pofida calificărilor sale, era un eugenist care credea că nu trebuia depus niciun efort pentru a-i ajuta pe cei defavorizați fizic sau mental, căci asta însemna să stai în calea evoluției.)

„Mai puțin sentimentalism și mai multă bătaie la fund“ era o opinie împărtășită de mulți, iar părinții erau în general încurajați să dea prioritate disciplinei, în defavoarea dragostei chiar și față de cei mai mici copii ai lor. Aceasta a fost epoca în care bogații își trimiteau copiii de-acasă, înscriindu-i la școli private cu internate, când dușurile reci și o bătaie bună erau considerate formatoare de caracter și mulți părinți erau emoțional distanți — fie pentru că așa credeau că e mai bine, fie pentru că găseau că-i mai avantajos.

La începutul secolului al XX-lea, mulți copii din familiile celor înstăriți își vedeau rar părinții, fiind supravegheați de doici și formându-și atașamentele emoționale cele mai puternice față de personalul domestic.

Teoria atașamentului

Împotriva acestui curent dur, psihologul englez John Bowlby a studiat atașamentul la copii mici.

Bowlby a colectat date din observațiile sale despre copiii instituționalizați și copiii delincvenți sau copiii care fuseseră separați de părinții lor sau rămăseseră orfani în război. Cum nu exista nicio teorie pe care să-și fundamenteze concluziile despre atașament, Bowlby a căutat în studiile de etnologie, evoluție și comportament animal. A considerat că lucrarea lui Konrad Lorenz despre imprimarea la păsări, din 1930, este foarte relevantă (*vezi caseta*). De aici a dezvoltat teoria că există motive evoluționare solide pentru copii să-și formeze un atașament puternic față de un individ — de regulă, mama. Nou-născuții care se leagă îndeaproape de un părinte și sunt, așadar, îngrijiți și protejați de acel părinte au mai multe șanse să crească și să aibă, la rândul lor, copii. Nou-născutul are comportamente — de exemplu, plânsul și zâmbetul — care încurajează părintele să interacționeze. Instinctul părintelui, apărut prin evoluție, este de a răspunde la acești stimuli de la copil.

MAMA GÂSCĂ

Zoologul austriac Konrad Lorenz a studiat comportamentul de „imprimare“ al bobocilor de gâscă proaspăt ieșiți din ou. Comportamentul acesta îi conduce să formeze un atașament cu primul obiect socotit potrivit pe care-l văd. În natură, primul lucru pe care-l văd este părintele lor, iar bobocul își va urma, înțelept, părintele călăuzitor și va învăța cum să fie o gâscă. Bobocii lui Lorenz au fost imprimați cu imaginea cercetătorului (sau, mai exact, a cizmelor lui — se luau după oricine care purta cizme) și adesea Lorenz era urmat de un cârd de boboci. Era drăguț, dar probabil nu foarte bine pentru gâște.

Bowlby a bănuit că, ignorând stimulii și refuzând interacțiunea, așa cum recomanda educația parentală brutală, se puteau provoca deficiențe ireparabile copilului, împiedicându-i formarea unui atașament primar. Copiii care cresc fără un atașament primar pot suferi mai târziu, susținea el, de delincvență, depresie, inteligență redusă și „psihopatie lipsită de afecțiune“ (însemnând că acționează fără considerație pentru impactul emoțional asupra celorlalți).

Imprimarea păsărilor orfane sau din speciile pe cale de dispariție cu imaginea aparatelor de zbor mici le poate învăța căile lor naturale de migrație, pe care altminteri nu ar avea cum să le cunoască în lipsa călăuzirii parentale.

Acum ori niciodată

Bowlby credea că există o perioadă critică în timpul căreia trebuie să se stabilească și să se mențină atașamentul. Dacă un copil nu formează și nu menține o legătură cu un principal îngrijitor în primii doi ani de viață, va fi incapabil s-o facă mai târziu. El spunea că în acești primi doi ani copilul trebuie să primească îngrijire continuă de la figura primară de atașament, care de regulă este mama (cel puțin, în anii

1940 și 1950, când a efectuat el cercetările). Recomandarea sa are implicații pentru copiii dați la creșă sau în grija altor persoane. Într-adevăr, el susținea că riscul în urma ruperii atașamentului primar continuă până la vârsta de cinci ani, asta incluzând separarea de îngrijitor sau moartea lui.

CEI „PATRUZECI ȘI PATRU DE HOȚI“

Bowlby a condus un experiment pentru a-și testa teoria atașamentului. A intervievat patruzeci și patru de copii dintr-o clinică de reeducare, care fuseseră condamnați pentru furt, și patruzeci și patru de copii (grupul de control) îngrijiți la aceeași clinică, dar care nu aveau nicio condamnare infracțională. El a descoperit că dintre cei patruzeci și patru de hoți, mai mult de 80% fuseseră separați de mamă pentru mai bine de șase luni în copilăria timpurie și peste 30% arătau simptome de psihopatie lipsită de afecțiune. Din grupul de control, numai un mic procent suferise separarea de mamele lor și niciun copil nu arăta semne de psihopatie.

Criticii studiului lui Bowlby au atras atenția că separarea era raportată de subiecți și că informația s-ar fi putut să nu fie adevărată. În plus, Bowlby a condus interviurile și a determinat singur prezența sau absența psihopatiei, așa că interpretarea se poate să fi fost denaturată în favoarea teoriei sale („tendința exprimentatorului de a-și confirma ipoteza“).

În timpul primilor ani, copilul învață cum să fie o persoană din interacțiunea cu mama sau cu alt obiect al atașamentului primar, asimilând un model de cum să fie în lume. Cele mai importante lecții, care vor dura o viață, sunt:

- ceilalți sunt de încredere
- copilul este o persoană valoroasă
- copilul poate efectiv să interacționeze cu ceilalți.

În jurul vârstei de trei ani, aceste lecții — sau forma lor care rezultă din atașamentul primar individual al copilului — sunt internalizate într-un model funcțional pe care copilul îl va folosi totdeauna (sau până când o terapie costisitoare va încerca să remedieze orice deficiențe).

OMS-ului îi pasă

În urma studiului său asupra atașamentului din anii ’40, Organizația Mondială a Sănătății (OMS) l-a invitat pe Bowlby să prezinte un raport despre sănătatea mentală a copiilor fără adăpost din Europa postbelică. Lucrarea publicată de el, *Maternal Care and Mental Health* (*Grija maternă și sănătatea mentală*, 1951), a schimbat modul în care erau priviți și îngrijiți copiii orfani și adoptați.

În același timp, opinia publică trecea printr-un val de mari schimbări, odată cu lucrarea fundamentală a celebrului dr. Benjamin Spock. *Îngrijirea sugarului și a copilului* (1946) răsturna înțelepciunea tradițională potrivit căreia trebuia să bați copiii ca să-i faci docili și recomanda să li se acorde atenție și să li se dăruiască dragoste și afecțiune. Avea să devină un bestseller internațional, cu peste 50 de milioane de exemplare vândute.

Pare de neconceput, astăzi, pentru mulți părinți, că ar fi urmat cineva un regim strict, lăsându-și copilul să plângă de foame până la sosirea timpului alocat hrănirii, dar se pare că părinții din perioada postbelică aveau nevoie de permisiunea doctorului Spock înainte să folosească practicile firești care ne spun că un copil înfometat trebuie hrănit și un copil trist trebuie mângâiat. Cu toate că unele dintre sfaturile practice ale dr. Spock de îngrijire a copilului au fost între timp înlocuite (sfatul curent este să nu așezi copilul pe burtă, cum recomanda el), abordarea emoțională și psihologică este încă foarte influentă.

REVERSUL MEDALIEI LUI SPOCK

Când copiii lui Spock au crescut, lumea s-a schimbat. Permisivitatea sexuală din anii '60, hippy consumatori de droguri, mișcarea pentru Drepturile Civile, opoziția față de războiul din Vietnam și față de capitalism și respingerea modului de viață al *Nevestelor perfecte* din anii '50, toate i-au fost imputate dr. Spock. Oare parentajul permisiv produce excesele criticate ale generației „eu"?

> **„Statele Unite [au plătit] prețul a două generații care au urmat planul dr. Spock de satisfacere imediată a nevoilor copilului."**
>
> Norman Vincent Peale, autorul bestsellerului *Puterea gândirii pozitive*

Unde a greșit Bowlby

Puțini oameni ar contrazice acum faptul că un copil beneficiază enorm primind îngrijire cu dragoste și atenție de la cel puțin o figură stabilă în timpul primilor ani de viață. Însă unele detalii ale concluziilor lui Bowlby au fost contestate.

Discutând despre „privațiunea maternală", el nu face distincția între pierdere și lipsă. În pierdere, atașamentul este stabilit și apoi întrerupt

sau înlăturat. În privare, nu se formează niciun atașament. Situația din urmă este mult mai dăunătoare copilului (vezi caseta *Copiii orfelinatelor din România*, pagina 86).

Tipurile de suferințe pe care Bowlby le-a notat ca apărând când nou-născutul e separat de mamă apar, de asemenea, când nou-născutul e separat de orice altă figură semnificativă din viața sa, precum un tată, un frate, o rudă apropiată sau o doică.

Conform unui studiu din 1964 primul atașament individual semnificativ începe în jurul vârstei de opt luni și celelalte îi urmează rapid. La vârsta de un an și jumătate, mulți copii au două, trei, patru sau mai multe atașamente și numai 13% au un singur atașament.

Într-un studiu ulterior asupra privațiunii, realizat în 1981, Michael Rutter a descoperit că un copil care nu își formase un atașament primar, la început era posesiv, căuta atenție și nu făcea deosebire între persoanele alese ca prieteni, iar mai târziu era incapabil să respecte regulile, să formeze relații sau să simtă vinovăție. Dar cercetătorul a susținut că aceasta nu era neapărat o consecință directă a lipsei unei figuri materne, ci putea fi cauzată de frecventele mutări, de dieta săracă sau de oricare alți factori care influențează, de asemenea, vârstele fragede ale multor copii din această categorie.

Laptele nu e totul

Ideea că nevoia principală a unui nou-născut nu este laptele, ci contactul fizic afectuos a pus la îndoială tot ce era în vigoare în teoriile îngrijirii copilului din anii ’50, dar a fost susținută de cercetări mai târziu.

PSIHOJARGON: MONOTROPIA

Monotropia este atașamentul unui copil de un singur adult, adesea mama. Aceasta a fost piesa centrală în modelul lui Bowlby, însă ea nu e caracteristică tuturor practicilor de creștere a copilului. În kibuțurile israeliene, în unele regimuri totalitare și în sectele religioase extremiste, atașamentul strâns de un părinte a fost împiedicat prin creșterea copiilor în comunitate. Unii dintre acei copii, ca adulți, au militat împotriva acestei metode, considerând-o dăunătoare. Pe de altă parte, copiii pot fi fericiți cu mai mult de un atașament puternic — doi părinți prezenți și implicați fiind modelul cel mai la îndemână.

UN COPIL MERGE LA SPITAL

Bowlby și colegul său, asistentul social James Robertson, au promovat un documentar pe care l-a realizat Robertson, numit *Un copil de doi ani merge la spital*. Acesta arată suferința unui copil internat la spital, fără mama lui, pentru o operație, la începutul anilor ’50. Filmul a determinat o reformă majoră în îngrijirea pediatrică din spitale și alte instituții de stat.

Psihologul american Harry Harlow a condus un experiment destinat special să testeze dacă o mamă înseamnă mai mult pentru un nou-născut decât o simplă sursă de hrană.

Mame de sârmă și mame de blană

Experimentul lui Harlow n-ar mai fi permis acum — dar a revoluționat perspectiva despre primii ani de viață, dragostea parentală și despre importanța psihologică a afecțiunii. În 1958, Harlow a luat niște pui de maimuță rhesus nou-născuți de la mamele lor și i-a pus în cuști, izolați. Îi puteau auzi și vedea pe ceilalți pui de maimuță, dar fără să-i atingă sau să interacționeze cu ei. La început, Harlow doar creștea maimuțele în cel mai eficient mod pentru a le utiliza în laborator. Dar a observat că puii crescuți fără interacțiune cu ceilalți sau cu părinții erau psihologic diferiți de maimuțele crescute de părinții lor. A observat, de asemenea, că în absența a orice altceva moale puii se agățau de scutecele lor de pânză. Astfel, a început să investigheze rolul prezenței materne și al afecțiunii în dezvoltarea copilului.

Harlow a construit niște maimuțe mame-surogat, din sârmă și din lemn. Fiecare pui de maimuță avea propria mamă-surogat și a crescut atașat de ea, învățând s-o recunoască și preferând-o altora similare. A creat unele dintr-un simplu schelet de sârmă și altele care erau acoperite cu pânză. A pus câte una în fiecare cușcă. În toate cazurile, fie mama de cârpă era prevăzută cu un biberon, fie mama de sârmă. Toți puii de maimuță au preferat mama de cârpă, chiar dacă ea le furniza sau nu hrana.

În cuștile unde mamele de sârmă furnizau laptele, puii se duceau la mamele de sârmă numai să sugă, după care se întorceau la mamele de cârpă, pentru confort. Dacă puii de maimuță erau plasați într-un nou mediu, cu mamele-surogat de cârpă, ei explorau mediul, întorcându-se frecvent la mamele de cârpă pentru confort. Dacă erau plasați singuri în mediu, manifestau distres (se ghemuiau strâns și țipau) și nu mai explorau.

Concluzia lui Harlow — că hrana nu este nicidecum cel mai important aspect al legăturii dintre mamă și copil — a avut un impact revoluționar.

O răscruce de drumuri

Astăzi, sfaturile creșterii copilului se împart în două tabere. Unii

profesioniști vor impunerea unui program strict asupra copiilor mici (deși nu merg până într-acolo încât să recomande „mai puțin sentimentalism și mai multă bătaie la fund“). În același timp, abordarea copilul-decide a mers și mai departe în direcția deplasării copilului în centrul propriei îngrijiri, cu dezvoltări de tipul bebelușul-decide înțărcatul, în care copilul nu e niciodată hrănit de un părinte sau de un asistent îngrijitor, ci i se permite să ia singur, să scape din mână, să arunce sau să se joace cu mâncarea după bunul plac.

Încurajările lui Spock către părinți de a avea încredere și a-și urma instinctele au cam căzut în dizgrație, căci din ce în ce mai mulți experți se bat pentru atenția părinților, făcându-i să se simtă din ce în ce mai puțin încrezători în instinctele lor.

COPIII ORFELINATELOR DIN ROMÂNIA

Sub regimul lui Nicolae Ceaușescu, în România aproape 170 000 de copii au fost închiși în orfelinate, suferind de neglijență și abuzuri. Mulți erau ținuți legați de pătuțuri, zăcând în propria mizerie și niciodată luați în brațe sau arătându-li-se afecțiune. După executarea lui Ceaușescu în 1989, situația lor disperată a devenit cunoscută și în afara țării și mai multe organizații de caritate au venit să ajute orfanii. Mulți dintre orfani arătau efecte persistente ale privațiunii pe care o suferiseră. În jurul vârstei de cincisprezece ani, unii încă arătau de vreo șase sau șapte ani. Creierul lor n-a mai putut produce hormonii de creștere. Mulți aveau infirmități mentale. Acestea sunt nu doar rezultatul malnutriției, dar și al privării de stimulare intelectuală și de îngrijire emoțională. Mulți dezvoltau atașamente nediscriminante și, dacă erau luați în brațe, urlau și țipau să fie puși jos la loc. Unii au fost scoși din orfelinate la vârste fragede și plasați în familii de plasament iubitoare, unde au făcut progrese, dar pentru mulți răul a fost ireparabil.

La sfârșitul anilor ’90, copiii din orfelinatele românești erau incapabili să formeze atașamente cu adulții și sufereau condiții mizere și maltratări frecvente. Copiii scoși din orfelinate la vârste foarte mici adesea și-au revenit, dar ceilalți au suferit traume psihologice persistente.

Capitolul 7
Este moralitatea naturală?

Oare și copiii foarte mici au un simț al moralității?

La vremea când copiii încep școala, deja și-au dezvoltat un simț rudimentar de corectitudine și dreptate. Știu care fapte trebuie clasificate ca frumoase sau urâte (ori bune sau rele) și vor striga tare: „Nu-i corect!“ cu fiecare prilej (adesea și când este corect). De unde au căpătat acest simț?

Încep de acasă

În primii lor ani de viață, copiii sunt expuși la multe comportamente în lumea reală, la televizor și în alte mijloace de comunicare în masă, precum reclamele și filmele artistice. Ei sunt martori la reacțiile adulților față de comportamentul lor și față de al altora și încep să învețe care comportament e considerat acceptabil și care inacceptabil. Dar studiile lui Paul Bloom, psiholog behaviorist la Universitatea Yale, Connecticut, sugerează că observarea și interacțiunea nu sunt singurele elemente implicate.

Oricât de greu de crezut ar părea, el a studiat moralitatea la copiii în vârstă de numai câteva luni și a ajuns la concluzia că nu învățăm moralitatea în întregime din interacțiunile noastre cu ceilalți. Rezultatele sale oferă surprinzătoarea sugestie că avem un simț moral înnăscut, prezent chiar și la nou-născuți. Acest simț moral este rafinat pe măsură ce creștem și ajustat ca să se potrivească societății în care ne-am născut.

> **„Toată lumea, fără excepție, crede că obiceiurile locurilor lui natale și religia în care a fost crescut sunt cele mai bune."**
>
> Herodot, *Istoria*, 500 î.Hr.

Relativism moral

Diferite tipuri de comportament au un statut diferit în diferite comunități. În Vest, astăzi se consideră greșit să discriminezi pe cineva pe baza culorii pielii, de pildă, totuși timp de secole discriminarea a

fost privită drept un comportament acceptabil. În țările musulmane, băutul alcoolului e considerat imoral și interzis. Unele societății proscriu homosexualitatea. În democrațiile vestice majore, fapta de a arde drapelul național e considerată infracțiune, ca și ignorarea dorințelor morților. Unele grupuri culturale consideră imoral să se consume anumite tipuri de carne sau anumite combinații de mâncăruri. Aceste tipuri de comportamente morale sunt specific-culturale și trebuie învățate de fiecare cetățean.

Pe de altă parte, există un acord aproape universal despre moralitatea și imoralitatea anumitor fapte. Cele mai multe societăți consideră imoral să comiți o crimă, să furi de la alții și să faci sex cu rudele de sânge. Cum aceste restricții morale apar în aproape toate societățile, trebuie să fie ceva înnăscut în legătură cu ele sau poate că doar evoluează, mereu și mereu, făcând societățile să funcționeze mai armonios.

Bebelușii morali

Studiul lui Bloom asupra bebelușilor arată, spune el, că aceștia manifestă un simț moral elementar cu mult înainte de a fi destul de mari ca să fi învățat lecții morale din observarea celorlalți oameni.

De unde și-a dat seama? Potrivit spuselor lui, bebelușii sunt la fel de folositori ca și limacșii în ceea ce privește experimentele comportamentale, fiindcă nu au abilitățile motorii ca să facă lucruri utile, precum acționarea pârghiilor, străbaterea labirinturilor sau măcar ridicarea unui obiect pe care-l preferă. Însă preferințele bebelușilor pot fi deduse după lucrurile la care aleg să se uite și după cât de mult le rămâne privirea ațintită asupra lor.

Forme binevoitoare și forme răuvoitoare

Folosind această măsură, el a lăsat bebelușii să se uite la forme animate binevoitoare și răuvoitoare (da, într-adevăr) și astfel le-a identificat pe cele pe care le preferau. O minge roșie le-a fost arătată luptându-se să urce o pantă. Apoi mingea era fie ajutată (împinsă) de un pătrat binevoitor, fie împiedicată (drumul îi era blocat) de un triunghi răuvoitor. Bloom a schimbat figurile între ele ca să evite interferența vreunei preferințe pentru o formă în defavoarea celeilalte.

Bebelușii au arătat o foarte pronunțată preferință pentru forma binevoitoare. Efectul era accentuat dacă formele aveau fețe. Interesant de notat, preferința dispărea dacă bebelușii nu văzuseră întâi mingea chinuindu-se să ajungă în vârful pantei —, așadar și interacțiunea socială dintre forme a fost importantă, nu doar mișcarea fizică. Bebelușii, încă de la vârsta de numai trei luni, preferă să se uite la formele binevoitoare.

Cel bun, cel rău și cel indiferent

Când Bloom a introdus un personaj neutru, o formă care nici nu ajuta, nici nu împiedica urcușul cercului, bebelușii de șase luni și mai în

vârstă au preferat forma binevoitoare înaintea celei neutre și pe cea neutră înaintea formei obstrucționiste. Bebelușii de trei luni nu făceau deosebirea între forma ajutătoare și cea neutră, dar tot n-o plăceau pe aceea răuvoitoare. Și, pentru a nu ne abate de la „înclinația către negativ“, comună și la adulți, și la copii, avem o mai mare sensibilitate la lucrurile rele decât la lucrurile bune și e mai probabil să reacționăm la ceva negativ decât la ceva pozitiv. O să ne plângem de cineva care face o faptă rea sau scandaloasă, dar nu la fel de mulți dintre noi vor aplauda pe cineva care face o faptă bună. Bloom a conchis că bebelușii pot recunoaște comportamentul binevoitor și răuvoitor foarte devreme în dezvoltarea lor — probabil înainte de a se putea spune că l-au învățat, atâta timp cât nu au fost expuși la modele clare. El susține că indică un simț moral înnăscut, cu creierul dotat cu un simț simplu al moralității de la bun început.

Joacă-te frumos

Karen Wyn, de asemenea de la Yale, a realizat un alt experiment, de data aceasta cu copii de un an. Copiii au privit un spectacol de păpuși, în care două păpuși se jucau cooperant, dar a treia le-a luat mingea cu care se jucau și a fugit. Copiilor li s-au arătat apoi păpușile, cu un premiu în fața fiecăreia, și li s-a cerut să ia premiul de la una dintre ele. Cei mai mulți i-au luat premiul păpușii „rele“. Un băiețel nu doar că i-a luat premiul, dar a și lovit-o pe păpușa „rea“. Experimentul acesta adaugă ideea de răsplată și pedeapsă, pe lângă recunoașterea acțiunilor morale. La un an, copilul deja dezvoltă un simț de dreptate.

COPILUL LUI DARWIN

E viață grea să fii copilul unui biolog profesionist! Charles Darwin a făcut observații detaliate și a luat notițe despre dezvoltarea fiului său, William. Nota detalii precum momentul când băiatul a început să-și păcălească părinții, să le ascundă faptul că gustase din mâncarea la care nu avea voie (ascunzându-și petele de pe haine) — la numai doi ani și opt luni. Copilul, în mod limpede, se simțea vinovat și rușinat — făcuse ceva ce nu avea voie, dar nu suferise niciodată vreo pedeapsă, așadar frica de a fi descoperit nu avea legătură cu frica de consecințe externe.

Nu totul e bine

Studiile cu păpuși sunt o metodă foarte bună pentru a afla ce preferă copiii, dar s-ar putea să nu ne placă totdeauna ce descoperim. Experimentul lui Wyn cu păpuși cooperante și necooperante a arătat, de asemenea, că de mici copiii erau bucuroși când păpușile pe care le credeau la fel ca ei (păpușile care „alegeau“ aceeași mâncare pe care o plăceau copiii) erau ajutate, dar erau bucuroși și că păpușile care nu erau la fel ca ei (care alegeau mâncarea pe care copiii n-o plăceau) nu erau ajutate.

Wyn conchide, sumbru: „Reacția aceasta pare să sugereze rădăcinile impulsurilor adulților spre xenofobie, prejudecată și război“.

Capitolul 8

Pierzi timpul visând cu ochii deschiși?

Îți petreci prea mult timp uitându-te pe fereastră și brodând fantezii? S-ar putea să fie bine pentru tine.

Dacă ți-ai ascultat profesorii la școală, ai rămas cu impresia că visatul cu ochii deschiși este, în mod hotărât, o pierdere de vreme. De fapt, s-ar putea să fie chiar pe dos. Obiceiul acesta ar putea fi însuși izvorul creativității…

Bine sau rău?

În secolul al XIX-lea și la începutul secolului al XX-lea, profesioniștii susțineau în general că visarea cu ochii deschiși nu este bună. Cărțile primilor psihologi avertizau că reveria excesivă poate împinge oamenii spre nebunie. Un chestionar de recrutare în armata americană, în timpul Primului Război Mondial, avea drept scop să cearnă nevroticii dintre soldații în devenire, respingându-i pe cei care erau de acord cu afirmația: „Visez frecvent cu ochii deschiși". Copiii care visează cu ochii deschiși, în zilele noastre, se pot trezi într-o clasă pentru elevi „cu nevoi speciale". Totuși, estimările recente ridică totalul timpului pe care îl petrecem visând cu ochii deschiși la 15–50% dintre orele noastre în starea de veghe, așadar trebuie să existe multă lume nevrotică, având nevoie de medicație, dacă evaluările de odinioară erau corecte.

> **„Mintea este inerent neastâmpărată. Întotdeauna caută să participe la cel mai interesant lucru din mediul ei. Deseori, cel mai interesant lucru se petrece în mediul intern."**
>
> Jonathan Schooler, Universitatea din California, Santa Barbara

Freud spunea că reveriile, ca și visele, dezvăluie gânduri, dorințe și amintiri refulate. El le vedea ca pe un tip de îndeplinire a dorințelor, în care putem avea orice vrem. Asta sună chiar drăguț. Există din ce în ce mai multe dovezi că reveria este constructivă și folositoare. În anii '80, psihologul Eric Klinger a arătat că pentru oamenii cu munci monotone, repetitive, care nu le ocupă mintea, sau munci care implică lungi perioade de inactivitate (salvamar, de pildă), visarea cu ochii deschiși este o cale de a stăvili plictiseala și frustrarea, ținând creierul activ. Dintre cei pe care i-a studiat, 75% dintre oamenii cu munci care nu cer prea multă concentrare au spus că visarea cu ochii deschiși le face plictiseala suportabilă.

Klinger le-a dat participanților un pager și le-a cerut să scrie despre orice reverie le-a trecut prin minte de fiecare dată când va suna. A descoperit că frecvența reveriilor varia enorm, oamenii înregistrând între 6 și nu mai puțin de 176 de reverii într-o zi. Klinger a văzut că majoritatea reveriilor noastre nu sunt doar fantezii bombastice. În schimb, constau din repetiții banale și rederulări ale episoadelor din viața de zi cu zi. Contrar sugestiilor lui Freud, că reveriile ne conduc în locuri în care simțim că nu ne este permis să mergem în viața reală, numai 5% din eșantionul lui Klinger a relatat reverii cu conținut sexual și doar câțiva au visat scenarii violente.

> **„Te poți angaja într-o acțiune de probă fără nicio consecință. Poți să-ți imaginezi cum îți ridiculizezi profesorii sau îți bați șeful, fără s-o și faci în realitate."**
>
> Psihologul Jerome Singer, 1966

Altceva mai bun de făcut?

Reveria este considerată o problemă când împiedică persoana să își vadă de treabă — de pildă, când un școlar se uită pe fereastră, gândindu-se la strategii pentru un joc pe computer, în loc să-l asculte pe profesor. Însă există dovezi că persoanele care visează mult cu ochii deschiși sunt mai creative și mai empatice decât acelea care n-o fac. Klinger a descoperit, studiind un grup de studenți israelieni, că aceia care visau cu ochii deschiși erau mai empatici decât ceilalți.

Conștientizarea reveriei este un indicator pentru cât de utilă este ea pentru noi. Într-un studiu condus de Jonathan Schooler în Santa

Barbara, California, studenții care visau cu ochii deschiși în timp ce încercau să citească o povestire au dat răspunsuri mult mai creative decât ceilalți, când li s-a cerut, mai târziu, să se gândească la utilizări alternative pentru obiecte banale, precum un umeraș de haine și o scobitoare.

Schooler a atras atenția că reveria nu servește obiectivului curent, dar poate servi obiectivelor pe termen mai lung.

De aceea profesorii vor să oprească visarea cu ochii deschiși a copiilor — poate că-i face mai creativi și mai fericiți, pe termen lung, dar profesorul are nevoie să-l facă pe copil să se concentreze la obiectivul pe termen scurt, acela de a-și învăța lecția.

ADUNĂ ROADELE REVERIILOR TALE

Dacă n-ai de gând să fii atent la ceea ce ar trebui să faci, ai putea să fii atent la ceea ce faci de fapt. Culegerea roadelor reveriilor pentru idei este un obicei întâlnit la mulți oameni de succes și creativi. Einstein a conceput teoria relativității când visa cu ochii deschiși la călătoria pe o rază de lumină. George de Mestral a avut ideea pentru benzile cu arici Velcro pe când smulgea scaieții de pe hainele sale și din blana câinelui, după o drumeție pe munte. Mulți oameni creativi poartă cu ei un carnețel și își notează ideile care le apar din senin, știind că altminteri le vor uita. Poți să-ți folosești telefonul mobil, dacă nu ai un carnețel.

Rețeaua standard

Marcus E. Raichle, de la Universitatea din Washington, a folosit o tehnică de scanare a creierului performantă, numită IRM funcțională (IRMf), pentru a vedea care părți ale creierului sunt active când visăm cu ochii deschiși. El a descoperit că ariile responsabile de semnalele primite de la simțuri (imagini, sunete, mirosuri) și ariile implicate în construirea și procesarea memoriei sunt, toate, în funcțiune. Raichle a numit acest set de funcții ale creierului „rețeaua standard“, căci este activitatea standard a creierului când nu facem nimic altceva. Raichle a descris-o drept „coloana vertebrală a conștiinței“.

LA CE TE GÂNDEȘTI CÂND NU TE GÂNDEȘTI LA NIMIC?

Cei mai mulți dintre noi, când nu avem la ce ne gândi, visăm cu ochii deschiși. Dar oamenii cu sindromul Asperger sau cu autism tind să viseze cu ochii deschiși mai mult decât ceilalți. Russell Hurlburt, de la Universitatea din Nevada, a studiat activitatea „creierului leneș“ a trei pacienți cu Asperger și a descoperit că ei fie nu puteau să înțeleagă conceptul de „viață interioară“, fie relatau numai imagini și obiecte — nu construiau narațiuni interne.

S-a sugerat că monitorizarea activității rețelei standard ar putea fi folositoare în medicină, de exemplu pentru diagnosticarea bolii Alzheimer și evaluarea eficacității tratamentelor, sau pentru testarea nivelului conștienței la pacienții în comă. Pacienții în moarte cerebrală nu au nicio activitate în rețeaua standard, dar cei în comă profundă sau în stare vegetativă permanentă încă mai arată 65% de activitate normală. Cei în stare de minimă conștiență încă mai arată 90% de activitate normală. Este posibil ca măsurând activitatea în

rețeaua standard să se poată anticipa care pacienți inconștienți au cele mai mari șanse de revenire.

În nuvela lui James Thurber, Viața secretă a lui Walter Mitty *(1939), protagonistul este un bărbat molâu și incapabil, care are reverii extravagante și fabuloase, visându-se pilot sau chirurg, de exemplu. Dar majoritatea reveriilor oamenilor nu sunt fantezii în care ei se comportă eroic. În schimb, cei mai mulți dintre noi rederulăm certurile avute, găsind alte replici deștepte în locul celor anemice date, ne facem planuri pentru cină sau ne imaginăm ce se va întâmpla când vom duce mașina la service.*

Trei variante

Psihologul Jerome Singer a petrecut șase decenii studiind reveriile. Singer a avut o viață interioară foarte animată în copilărie și de aceea și-a canalizat interesul profesional asupra reveriilor, vrând să descopere cât de diferit visează oamenii și la ce folosesc reveriile.

Singer a identificat trei tipuri distincte de reverii:

• **reverii pozitiv constructive**, care dau naștere la imagini vioaie, intense și nerăbdătoare. Acest tip este bun pentru alimentarea creativității.

• **reverii vinovat-disforice**, însoțite de anxietate sau frică, care pot produce suferință. Creează imagini de eroism, eșec, agresiune și ambiție. Tipul acesta include retrăirea obsesivă a traumelor trecutului și sunt asociate cu tulburările de stres posttraumatic (TSPT).

• **slab control al atenției** — este tipul de reverie care distrage, adesea caracterizată prin anxietate, cea care ne perturbă când

încercăm — și nu reușim — să ne concentrăm. Este demonul amiezii de odinioară (vezi pagina 125).

Reveria este bună pentru tine

Concentrându-se pe „reveria constructiv pozitivă“, Singer și, ulterior, Schooler au descoperit că reveria poate servi la numeroase funcții mai generale:

- Ajută la planificare, permițându-ne să prevedem și să ne trasăm harta viitoarelor noastre acțiuni. Reveria ne îngăduie să facem o repetiție a evenimentelor viitoare, vizualizând și cântărind rezultate alternative.
- Ajută la rezolvarea problemelor și permite înflorirea creativității.
- Favorizează „ciclul atenției“, lăsându-ne să facem trecerea între diverse concentrări ale atenției sau fluxuri de informație și, astfel, să construim o abordare mai semnificativă și integrată a obiectivelor personale sau externe.
- Furnizează „dezobișnuirea“ — întrerupând o acțiune sau o perioadă de concentrare obținem o practică mult mai repartizată, ceea ce s-a descoperit că face învățatul mai temeinic. (De aceea patru reprize de o jumătate de oră de recapitulare înaintea unui test sunt mai eficiente decât o ședință de două ore neîntrerupte.)

Reveria pare să aibă considerabile beneficii personale și emoționale, ajutându-ne să dezvoltăm compasiune, judecată morală, înțelegere a perspectivelor și a emoțiilor celorlalți și să extragem înțelesul din evenimente și experiențe.

Eliberare de presiune

Reveria poate folosi, de asemenea, ca o supapă de siguranță. Dacă ne imaginăm reacționând agresiv la o situație dată, scena aceasta visată ne poate elibera tensiunea și frustrarea, lăsându-ne liniștiți să oferim un răspuns mai măsurat. Doar rareori, numai pentru unii indivizi, agresiunea imaginată se translatează în violență reală. Fantazarea despre rezultate sau reacții ne poate oferi, de asemenea, o oarecare satisfacție sau o ameliorare a sentimentelor negative, dacă lucrurile s-au desfășurat urât pentru noi. Închipuindu-ți că faptul de a țipa la șeful tău sau de a-i trage un pumn vecinului te poate face să te simți mai bine, fără să fie nevoie să-ți pui gândul în practică.

EINSTEIN ȘI „INTERPRETAREA COMBINATORIE“

Multe dintre ideile sale i-au venit lui Einstein în pauzele în care cânta la vioară. El credea că revelațiile cele mai inspirate veneau din „interpretarea combinatorie“ — combinare a ideilor diferite. Mulți oameni au definit creativitatea sau inspirația ca asocierea ideilor sau a cunoașterii din domenii diferite în moduri noi și neașteptate. Cele mai creative persoane sunt, adesea, cele care pot improviza legături sau vedea conexiuni între concepte disparate. Nu

doar că legăturile apar în timpul visărilor cu ochii deschiși, dar materia primă e adesea colectată în timpul activităților „lenevoase“, precum surfingul fără țintă pe net sau răsfoitul revistelor.

Bine pentru cine?

Reveria pozitivă, constructivă, pe de altă parte, deși este bună pentru dezvoltarea și mulțumirea personală, uneori poate costa scump în ceea ce privește obiectivele exterioare. Asta înseamnă că e bună pentru sinele tău lăuntric, dar nu neapărat bună și pentru sinele tău public — acel „tu“ care-i interesează pe profesorii și pe angajatorii tăi. În esență, asta înseamnă că ar trebui să-ți moderezi nivelul de visare cu ochii deschiși, dacă încă ai nevoie de o educație sau dacă vrei să-ți păstrezi locul de muncă.

„Lucrul cel mai adevărat uman la om, ceea ce este probabil cel mai mare dar căpătat în procesul evoluției și probabil cea mai mare resursă a lui în stăpânirea mediului înconjurător și a lui însuși, este capacitatea de a-și imagina.“

Psihologul Jerome Singer

Coșmaruri cu ochii deschiși

Tipul negativ de visare cu ochii deschiși este, in extremis, asociat cu tulburarea mentală și suferința psihologică. Reveria-coșmar a depresiei este ruminația — constanta întoarcere la amintiri sau gânduri neplăcute. În loc ca mintea să devieze spre planuri plăcute pentru o întâlnire amoroasă sau spre invenții utile, se întoarce necontenit la retrăirea greșelilor sau a momentelor rușinoase din trecut. La fel ca smulgerea cojii unei răni, întoarcerea aceasta nu ajută deloc la vindecare, ci prelungește agonia. Fiind o trăsătură comună a tulburării de stres posttraumatic (TSPT), în ruminație se retrăiește incidentul traumatic fie conștient, fie în retrospective neașteptate. Repetăm, nu e un tip sănătos de reverie. La oamenii depresivi, o arie anume a rețelei standard devine foarte activă. Girusul cingular anterior, mai ușor de reținut ca „nodul tristeții“, devine supraexcitat când oamenii cu depresie alunecă în ruminații sau retrăiesc amintiri dureroase.

Capitolul 9
Ai mai face asta?

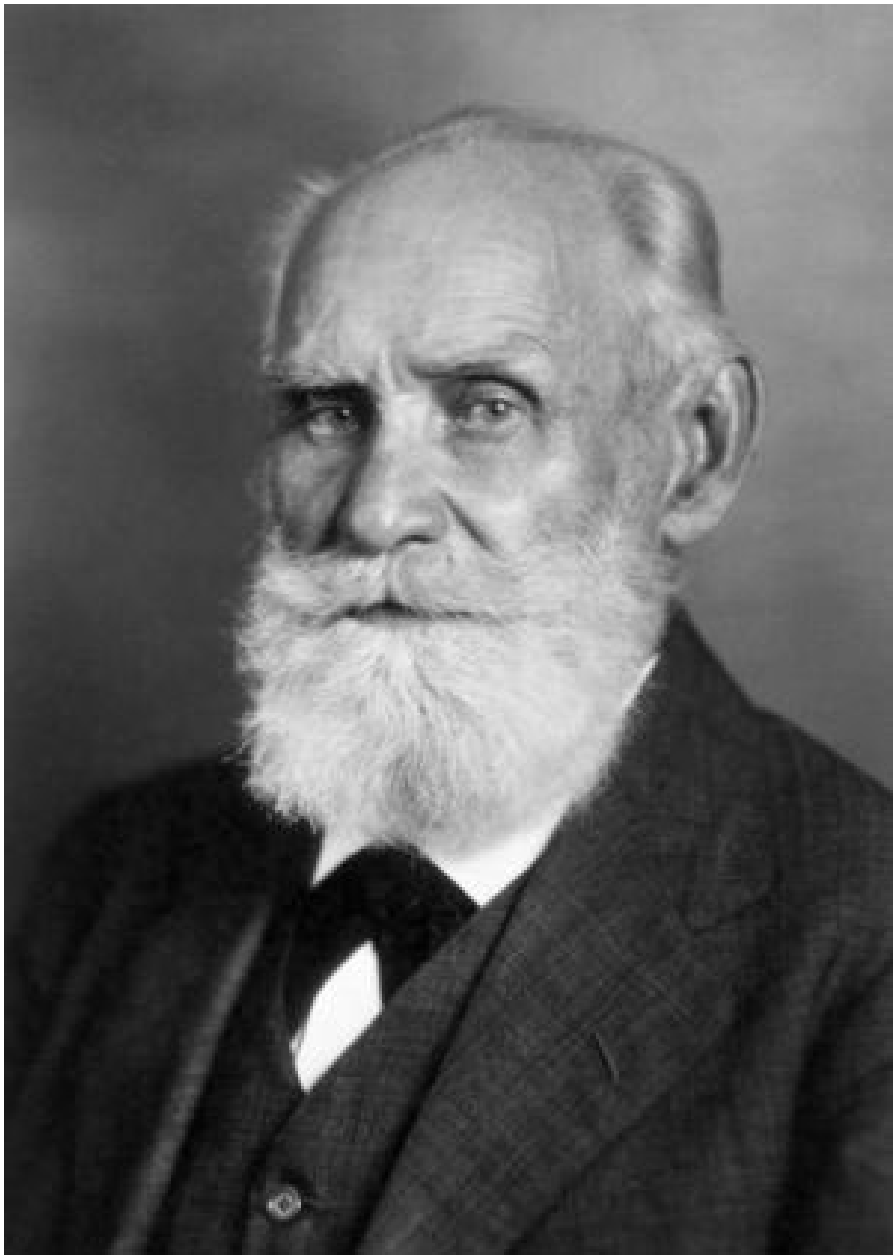
Ce ne determină să facem diverse lucruri? Condiționarea poate plăsmui legături stranii între stimuli și acțiuni.

Ți se face foame dacă te uiți la imaginile de prezentare dintr-un magazin alimentar? Te simți inconfortabil dacă vezi un film despre chirurgie? Creierul tău face conexiuni între cunoștințele pe care le ai și funcțiile și senzațiile specifice ale corpului tău. Reacția la anumiți stimuli este instinctuală — salivarea la vederea mâncării, de exemplu. Celelalte reacții sunt condiționate — dacă am avut experiențe

neplăcute la dentist, nivelul nostru de anxietate poate crește de îndată ce intrăm pe ușa cabinetului.

CÂINII LUI PAVLOV

Fiziologul rus Ivan Pavlov (1849–1936) a studiat funcționarea sistemului digestiv. În timp ce-și efectua experimentele pe câini, a observat reflexul condiționat — o reacție fizică dobândită la un stimul. Câinii salivau ori de câte ori vedeau mâncare — este un instinct care îl pregătește pe câine să mănânce. Hrana este un reflex primar care produce o reacție — salivarea. Înainte de a-și hrăni câinii din laborator, de fiecare dată Pavlov emitea un semnal sonor cu o sonerie, un fluier, un clopoțel, un diapazon sau alt instrument. Ca de obicei, câinii salivau când sosea mâncarea. După o vreme, câinii au început să asocieze sunetul cu iminenta sosire a hranei și începeau să saliveze de îndată ce-l auzeau — înainte să fi văzut mâncarea. Deși salivarea era o reacție automată pe care ei n-o puteau controla direct, creierul câinilor stabilise o conexiune între sunet și sosirea mâncării, astfel încât acest stimul secundar producea aceeași reacție.



Reacțiile condiționate ne pot face să ne temem de lucruri care nu sunt, în sine, de speriat. Condiționarea ne poate conduce, de asemenea, să facem sau nu lucruri din cauza reacției pe care ne-o stârnesc. Acest tip de condiționare este folosită în creșterea copiilor și în dresajul câinilor.

PSIHOJARGON: CONDIȚIONAREA CLASICĂ ȘI OPERANTĂ

Condiționarea clasică este același lucru cu condiționarea pavloviană; corpul este învățat prin repetată expunere la un stimul să aibă o reacție indirectă — precum salivarea la auzul unui clopoțel, pentru că știe că sunetul este semnalul sosirii

mâncării.

Condiționarea operantă este întărirea sau slăbirea unei acțiuni spontane prin mijloace de recompensă sau pedeapsă.

De exemplu, dacă un cobai găsește pârghia pe care trebuie să apese ca să primească de băut apă îndulcită, el va repeta acțiunea.

Consecințele întăresc comportamentul.

Dacă apăsarea pârghiei are drept rezultat un șoc electric, cobaiul va înceta să acționeze pârghia.

O meserie de speriat copiii mici

Indiferent ce crezi despre experimentele pe animale precum ale lui Pavlov, unii găsesc justificate și notoriile experimente pe „Micul Albert“.

În 1919, John Watson și Rosalie Rayner au recrutat un copil de nouă luni din creșa campusului, pentru a-l folosi în experimentele lor despre comportament. Copilul era cunoscut ca „Micul Albert“, deși în 2009 a fost dezvăluit că adevăratul lui nume era Douglas Merritte. Watson și Rayner au început experimentul expunându-l pe „Micul Albert“ la o serie de obiecte inofensive, inclusiv la un cobai. Lui nu i-a fost frică de niciunul. Apoi Watson și Rayner au început să-l sperie pe „Albert“. Când atingea cobaiul, făceau un zgomot puternic în spatele lui, lovind o piesă de metal cu un ciocan. Băiatul a plâns. Au repetat acțiunea, până când Albert izbucnea în plâns de cum vedea cobaiul. De îndată ce apărea, Albert se întorcea cu spatele și încerca să fugă de

pe bancul de experimente.

LEGEA EFECTULUI

Curând după publicarea în Rusia a rezultatelor experimentelor pe câini ale lui Pavlov despre condiționarea clasică, Edward Thorndike a început să studieze condiționarea operantă asupra pisicilor, în Statele Unite. Thorndike a construit o „cutie puzzle" din care o pisică nu putea ieși decât apăsând o pârghie sau trăgând de un cârlig. În cutie a pus o pisică flămândă. Ea trebuia să se elibereze înainte de a putea ajunge la mâncare. Thorndike a notat că pisicii i-a luat destul de mult timp până când a dat din întâmplare peste mecanism, prima oară, dar repetând experimentul, pisicii îi lua din ce în ce mai puțin timp să scape. Thorndick a definit legea efectului: un efect plăcut întărește (încurajează) acțiunea care îl produce. Psihologii moderni ar numi aceasta „întărire pozitivă" — efectul plăcut după ce scapă din cutie întărește acțiunea pisicii de a folosi pârghia sau cârligul.

Asocierea s-a extins și asupra altor obiecte îmblănite, încât lui Albert i-a fost frică și de un iepure, un câine, o haină de blană și chiar de Watson însuși, când și-a făcut apariția purtând o mască de Moș Crăciun, cu o barbă pufoasă (ceea ce probabil ar fi speriat pe oricine, chiar fără condiționare). Studiul a arătat că tipul de condiționare clasică pe care Pavlov l-a indus asupra câinilor era, de asemenea, aplicabil și oamenilor.

Nu chiar atât de bun

Sunt multe lucruri în neregulă cu experimentul lui Watson și Rayner și nu în ultimul rând pentru că a fost neetic și crud. Albert n-a fost desensibilizat după aceea, așadar, probabil a rămas cu frica de cobai, iepuri și toate animalele îmblănite. S-a mutat din oraș cu părinții, astfel că n-a mai existat ocazia de a continua studiile sau terapia. Mai mult, a murit la vârsta de șase ani, de hidrocefalie, pe care o avea din naștere. În pofida afirmațiilor lui Watson că era un copil normal și sănătos, Albert nu s-a dezvoltat normal (iar Watson probabil a știut asta). Din această cauză, nu este potrivit ca subiect reprezentativ al dezvoltării normale. Pe de altă parte, Watson și Rayner n-au avut niciun sistem de a măsura reacțiile lui Albert, în afară de judecățile lor

subiective.

Condiții mai bune

În 1924, Mary Cover Jones a folosit condiționarea în mod mai etic pentru a ajuta un copil cu fobie de animale albe, îmblănite — exact ceea ce i-ar fi trebuit lui Albert, câțiva ani mai înainte. Copilului, Peter, îi era cel mai frică de un iepure alb. Treptat, conducătoarea experimentului l-a apropiat pe Peter de animal, până când băiatul a fost în stare să-l mângâie și să se joace cu iepurele fără nicio frică. Alți copii, cărora nu le era frică de iepure, au fost prezenți în încăpere, oferind modele de reacții normale la iepure.

ETAPELE PIERDERII FOBIEI DE IEPURI

Mary Cover Jones a raportat următoarele etape de interacțiune între Peter și iepure.

A. Iepurele, oriunde în încăpere, într-o cușcă, produce reacții de frică.
B. Iepurele, la 3,5 m depărtare și în cușcă, tolerat.
C. Iepurele, la 1,5 m depărtare și în cușcă, tolerat.
D. Iepurele, la 1 m depărtare și în cușcă, tolerat.
E. Iepurele alături, în cușcă, tolerat.
F. Iepurele liber prin cameră, tolerat.
G. Iepurele atins, când îl ținea experimentatorul.
H. Iepurele atins, când era liber prin cameră.
I. Iepurele înfruntat, scuipând spre el, aruncând obiecte în el, imitându-l.
J. Iepurele îngăduit pe un scaun înalt.
K. Ghemuit în poziție fără apărare lângă iepure.
L. Ajută experimentatorul să ducă iepurele în cușcă.
M. Ține iepurele în poală.
N. Rămâne singur în cameră cu iepurele.
O. Îngăduie iepurele în țarcul de joacă, împreună cu el.
P. Mângâie iepurele cu drag.
Q. Lasă iepurele să-i muște ușor degetele.

Cum se îmbunătățește situația

Experimentul cu Peter a fost o incursiune timpurie în terapia behavioristă, care încearcă să reînvețe o persoană să gândească și să se comporte. Mai multe tipuri de condiționare sunt folosite în terapie, în educație și în alte tipuri de activități ce urmăresc modificarea comportamentului. Acestea pot implica pedepse sau recompense. O pedeapsă este o întărire negativă — de fiecare dată când subiectul face un anumit lucru, i se întâmplă ceva rău. Scopul pedepsei este de a împiedica un comportament nedorit. O răsplată este o întărire pozitivă, cu scopul de a repeta un comportament dezirabil — dăruind copiilor câte un abțibild pentru că au strâns jucăriile pe care le împrăștiaseră, de exemplu.

Cele mai multe studii sugerează că întărirea pozitivă este mai eficientă decât întărirea negativă (vezi Capitolul 16 — *Morcov sau băț?*).

Studiile au descoperit că în încercarea de a ajusta comportamentul copiilor un raport de 5 : 1 laudă : critică este cel mai eficient. Potrivit altor studii, același raport de laudă și critică este valabil și în menținerea căsniciilor stabile.

O facem tot timpul

Folosim elementele de condiționare, de întărire și pozitivă, și negativă, tot timpul, fără să ne gândim. Când manualele de îngrijire a copilului sugerează să-i creăm copilului o rutină de culcare, ele exploatează o formă de condiționare.

Copilul care în fiecare zi are parte de o baie caldă, o poveste și apoi se culcă, după o vreme va începe să se simtă somnoros pentru că o baie caldă și o poveste întotdeauna conduc la somn.

Un câine care e scos la plimbare când un copil vine de la școală va deveni entuziasmat auzind ușa de la intrare deschizându-se, după-amiaza. Un copil care e lăudat pentru că s-a spălat pe dinți, după o vreme, și-i va spăla chiar dacă părintele care îl laudă e plecat câteva zile.

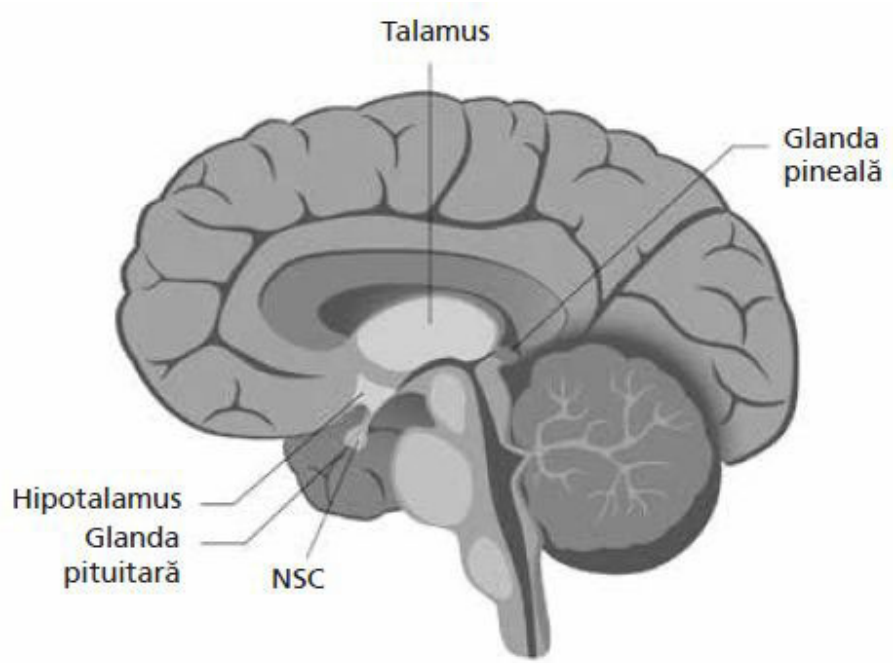
Fobiile sunt încă tratate în modul în care Mary Cover Jones s-a ocupat de aversiunea lui Peter față de animalele cu blană albă. Creșterea treptată a expunerii, într-un mediu sigur, controlat, erodează frica irațională a persoanei cu fobie.

Capitolul 10
De ce nu poți să te trezești?

De ce stau adolescenții în pat jumătate din zi? Sunt pur și simplu leneși?

Oricine are un adolescent sau își amintește cum era în adolescență va ști că lor le place să stea în pat mult peste timpul normal de trezire. De asemenea, le place și să stea treji mult peste orice oră normală de culcare. Lăsați în voia lor, adesea nu se vor culca decât pe la 4 dimineața și vor dormi până după prânz. E oare numai îndărătnicie și rebeliune? Sau există un motiv întemeiat pentru astfel de orar antisocial?

> **„Există o predispoziție biologică pentru a se culca târziu și a se trezi târziu. În mod cert poți să pui pe seama ei obiceiuri încă și mai rele, dar nu sunt leneși.“**
>
> Russell Foster, profesor de neuroștiință circadiană,
> Universitatea Oxford



Ceasul biologic este situat în nucleul hipotalamic suprachiasmatic (NSC), un mic grup de celule de la baza creierului.

Ceasul tău biologic

Toată lumea are un ceas intern — sau „ceas biologic“ — ce reglează ciclurile naturale ale corpului. Acest tipar de activități zilnice din corpul tău este numit „ritm circadian“. Ritmul circadian determină, de pildă, când ești cel mai activ, când te simți obosit și așa mai departe. Cei mai mulți dintre noi nu suntem capabili să lucrăm în sincronicitate absolută cu ritmurile noastre circadiene, căci suntem siliți de convenții și de nevoile financiare să ne ducem la muncă la orele pe care angajatorii noștri le aleg, să ne trezim copiii și să-i trimitem la școală, să hrănim bebelușii flămânzi sau să ne pregătim pentru livrări și întâlniri. Joacă tu șapte ore în șir Fatal Fantasy 9 peste noapte, și ziua nu mai arată prea bine.

CUM SEMENI CU O CIUPERCĂ

Nu numai ființele umane au ritmuri circadiene. Multe — probabil toate — organismele terestre au „ceasuri biologice“ care sunt fixate pentru o zi de aproximativ 24 de ore. Animalele nocturne dorm toată ziua și vânează noaptea, dar tot după un ciclu de 24 de ore funcționează. Chiar și ciupercile au ritmuri circadiene și produc spori la un anumit moment al zilei. Oamenii de știință care studiază ritmurile circadiene au lucrat adesea cu o ciupercă numită *Neurospora crassa*. Au descoperit gene care controlează activitatea ciupercii în funcție de momentele zilei. Mutația din aceste gene dă peste cap ceasul biologic al ciupercii. Probabil stau degeaba toată ziua, când ritmurile lor circadiene sunt date peste cap. Oh, deci…

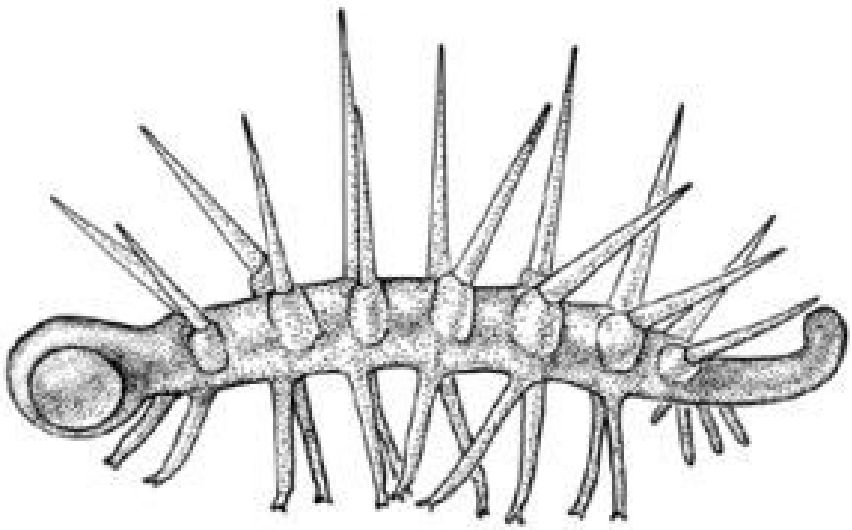
„De fiecare dată când intri strigând acel blestemat: «Trezirea!» «Trezirea!», îmi spun: «Ce norocoși sunt oamenii morți!».“

Tennessee Williams, *Menajeria de sticlă*

Bufnițe și ciocârlii

Suntem obișnuiți cu ideea că unii oameni funcționează cel mai bine — sunt cel mai activi și apți de muncă — în timpul serii, iar pentru alții cel mai bun moment este dimineața. Deosebirea între „oamenii de seară“ și „oamenii de dimineață“ este în mod curent recunoscută prin folosirea epitetelor de „bufnițe“ și „ciocârlii“. Dacă-ți place să stai

până târziu și să te trezești târziu, ești o pasăre de noapte, o bufniță. Dacă-ți place să te duci la culcare devreme și să te trezești odată cu cocoșii, ești o ciocârlie. Nu-i nimic în neregulă cu vreuna dintre categorii, dar dacă ești ciocârlie o să te chinui cu petrecerile prelungite până la 4 dimineața, iar dacă ești bufniță, n-o să-ți placă o slujbă care presupune deșteptătorul fixat la 6 dimineața.



Hallucigenia (cca 640 milioane de ani în urmă) ar fi lucrat pentru o zi mai lungă cu 21 de ore. Și aștepta, de asemenea, și mai multe zile între două aniversări.

Bufnițele și ciocârliile sunt la capetele opuse ale spectrului normal al ritmului circadian. Oamenii păsări de noapte ar putea avea nevoie de un deșteptător zgomotos pentru a se trezi dimineața, dar se vor trezi. Nu sunt complet disfuncționali.

CÂT DE LUNGĂ ESTE O ZI?

O zi nu are exact 24 de ore. Există moduri diferite de a măsura și de a defini o zi, dar în mod normal se consideră că are puțin peste 23 de ore și 56 de minute. Pământul își încetinește treptat mișcarea pe orbită, astfel că ziua devine din ce în ce mai lungă, crescând cam cu 1,7 milisecunde pe secol. Nu pare mult, dar se adună. Cu aproximativ 620 de milioane de ani în urmă, când tocmai începeau să se dezvolte organisme mai interesante decât protoplasma, ziua avea numai 21,9 ore. Cu toate acestea, dinozaurii aveau ritmuri circadiene apropiate de ale noastre, cu ziua în jur de 23 de ore și 40 de minute.

Decalajul de fus orar

Indiferent că ești bufniță sau ciocârlie, dacă ai făcut o lungă călătorie cu avionul, în care ai traversat mai multe fusuri orare, foarte probabil suferi de efectele decalajului de fus orar. Aceasta se întâmplă pentru că ritmul tău circadian a fost sever perturbat — de exemplu, ajungând la ora de culcare când corpul tău crede că e prânzul sau participând la întruniri când corpul tău crede că e trecut de miezul nopții.

Peste câteva zile, expunerea la noul tău program de noapte și zi îți fixează ceasul biologic, potrivindu-l la ora locală, și o să te simți mai bine.

POȚI EVITA RĂUL DECALAJULUI DE FUS ORAR?

Melatonina este un hormon produs de glanda pineală din interiorul creierului. Ea joacă un rol important în reglarea ritmului circadian. Melatonina este produsă când se întunecă și ajută la reglarea temperaturii corpului în timpul somnului. Experimentele au descoperit că, după un zbor cu avionul, administrarea orală de melatonină la ora de culcare reduce efectele decalajului de fus orar la nouă din zece persoane. Răul de fus orar este cel mai acut și efectul melatoninei este cel mai puternic când zburăm spre est și traversăm patru sau mai multe fusuri orare.

Combinând pastilele de somn la culcare și cafeaua pentru a sta treaz ziua nu

este un tratament eficient contra răului de fus orar. Dormitul în avion nu reduce efectele, decât dacă se petrece la o oră la care de obicei dormi. Niciuna dintre aceste metode nu reajustează ceasul intern al corpului. Deshidratarea accentuează răul de decalaj de fus orar, așadar băutul de alcool pentru a uita nu ajută.

Dacă nu călătorești decât pentru câteva zile, nu merită să încerci să-ți resetezi ceasul biologic în călătorie. Altminteri, stai în întuneric cel puțin trei ore după ce ajungi, dacă zbori spre est. Dacă zbori spre vest, caută să stai în lumina zilei când ajungi.

Ceasul biologic al adolescenților

Mary Carskadon, profesor de comportament uman la Universitatea Brown, SUA, a întreprins ample cercetări ale ritmurilor circadiene la copii și la adolescenți. Descoperirile ei adeveresc ceea ce orice adolescent ar fi putut să-ți spună — că într-adevăr ei nu se pot trezi la 7 dimineața și să funcționeze normal.

Utilizarea tehnologiei emițătoare de lumină, mai ales pentru jocurile care cresc nivelurile de excitație, duce la stimularea secreției de adrenalină și astfel la dispariția somnului. Această rupere a adolescenților de programul normal de lucru este agravată de tendința lor de a folosi computerul și telefonul inteligent (smartphone) până târziu în noapte.

La pubertate, creierul trece prin multe schimbări, inclusiv shimbări ale ceasului biologic. Acest lucru îi înzestrează pentru viața de adolescenți, îngăduindu-le să stea până târziu la petreceri și spectacole și să doarmă, cu toate alarmele deșteptătoarelor sau strigătele părinților, până la prânz sau mai târziu. Din nefericire, după cum subliniază Carskadon, nu-i înzestrează și pentru școala sau colegiul

care începe la 8–8,30 dimineața.

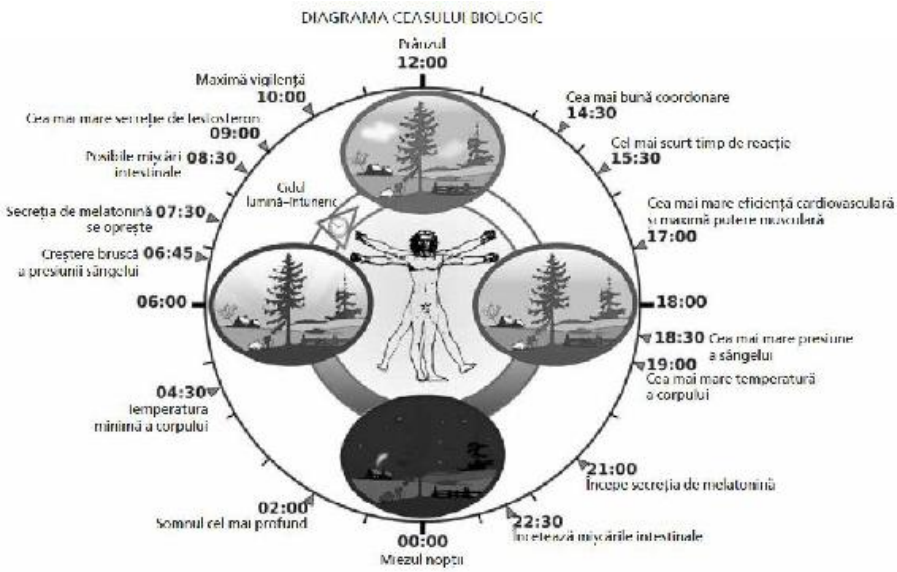
Carskadon a arătat că, și dacă se duc la culcare mai devreme, adolescenții nu adorm. Deșteptarea de dimineață pentru școală înseamnă să sunt privați de somn în timpul săptămânii și disperați să recupereze în weekend — de aceea stau în pat până după-amiaza. Adolescenții au nevoie de 9,45 ore de somn și, în general, nu pot adormi înainte de 11 seara — pur și simplu nu e cu putință să doarmă cât au nevoie și să ajungă la școală la timp. Studiile cercetătoarei au arătat că nepotrivirea dintre ziua de școală și trebuințele biologice ale adolescenților au multe efecte negative, inclusiv randamentul scăzut la studii și rezultatele slabe. Carskadon crede că programul de școală ar trebui să fie regândit, adaptat ritmurilor biologice diferite ale adolescenților, însă dezordinea pe care ar provoca-o tuturor celorlalți face improbabilă o asemenea schimbare.

Bolnav de somn?

Somnul insuficient poate conduce, de asemenea, la tulburări psihiatrice, inclusiv depresie. Psihologa Jane Ansell a descoperit că în jur de 50% dintre adolescenții scoțieni sunt privați de somn. Unii au fost greșit diagnosticați cu deficit de atenție, hiperactivitate hiperkinetică (ADHD) și alte probleme psihologice — când ei nu aveau nevoie decât de mai mult somn.

Decalajul de fus social

Unii adolescenți trec printr-o schimbare și mai dificilă și au de suferit o formă mai severă a acestei disjuncții dintre viața normală și ceasul biologic, numită faza de somn întârziat. Dacă tulburarea începe în adolescență, de regulă dispare la sfârșitul adolescenței, dar dacă începe în copilărie, se continuă pe toată durata vieții. Aceasta afectează 0,15% dintre adulți.



Pentru cei suferinzi e ca un permanent rău din pricina decalajului de fus orar, de aceea a fost numit „decalajul de fus social“. Poate fi uneori corectat cu medicamente sau prin terapie atentă, de lungă durată, cu lămpi ce imită lumina zilei și schimbări structurate ale orelor de culcare. Mulți oameni cu întârziere a ritmului circadian sunt considerați leneși, antisociali sau lipsiți de puterea voinței — și nu doar ca adolescenți. Unii reușesc să se descurce la slujbe la care e necesar să lucreze noaptea.

ALT-SHIFT-DELETE?

Când muncitorii lucrează în schimburi, ceasul lor biologic se dă peste cap încontinuu, ceea ce poate provoca afecțiuni grave. Un studiu publicat în 2014 a descoperit că lucrul într-un schimb de noapte perturbă activitatea acelor gene care, în mod normal, manifestă diverse niveluri de activitate în timpul zilei. Aceasta este valabil pentru aproape 6% dintre genele noastre. Nici măcar nu sunt perturbate uniform, prin urmare diverse părți ale corpului ajung să funcționeze după ceasuri biologice diferite. Unul dintre cercetători a asemănat fenomenul cu a avea în fiecare cameră a casei niște ceasuri fixate la ore diferite. Efectele pe termen lung pot include atât tulburări fizice, cât și psihologice, precum obezitatea, diabetul și afecțiuni cardiace.

Capitolul 11
Poți să fii plictisit de moarte?

Să fii plictisit e mai interesant și mai variat decât îți poți imagina.

Dacă ai copii, ești obișnuit cu exclamațiile îndurerate: „M-am plictisit!“ din vacanțe. Oare plictiseala are vreun scop? De ce ne plictisim?

> **„Plictiseala nu este un produs final; este, într-un fel, mai degrabă o etapă timpurie în viață și în artă. Trebuie să treci de ea sau peste ea sau prin plictiseală, ca printr-un filtru, înainte să apară produsul limpede.“**
>
> F. Scott Fitzgerald

Această peșteră a plictiselii…

Oare, în preistorie, oamenii peșterii (bărbați și femei) se plictiseau? De aceea au pictat pe pereți? Dacă e-așa, atunci femeile se plictiseau cel mai tare, căci cercetările comparate ale degetelor și ale mărimii palmei imprimate pe pereți arată că majoritatea picturilor din peșteră au fost create de către femei. Și atunci când au avut destul de multe lucruri recognoscibile pictate, se pare că au jucat un joc care a implicat săritul cât mai sus cu putință, după cum o arată grupurile de cercuri făcute cu degetul pe tavanele unora dintre peșteri.

Dacă nu era nicio treabă de făcut în peșteră, puteai foarte bine să pictezi niște animale și apoi să dai cu vopsea în jurul mâinilor tale…

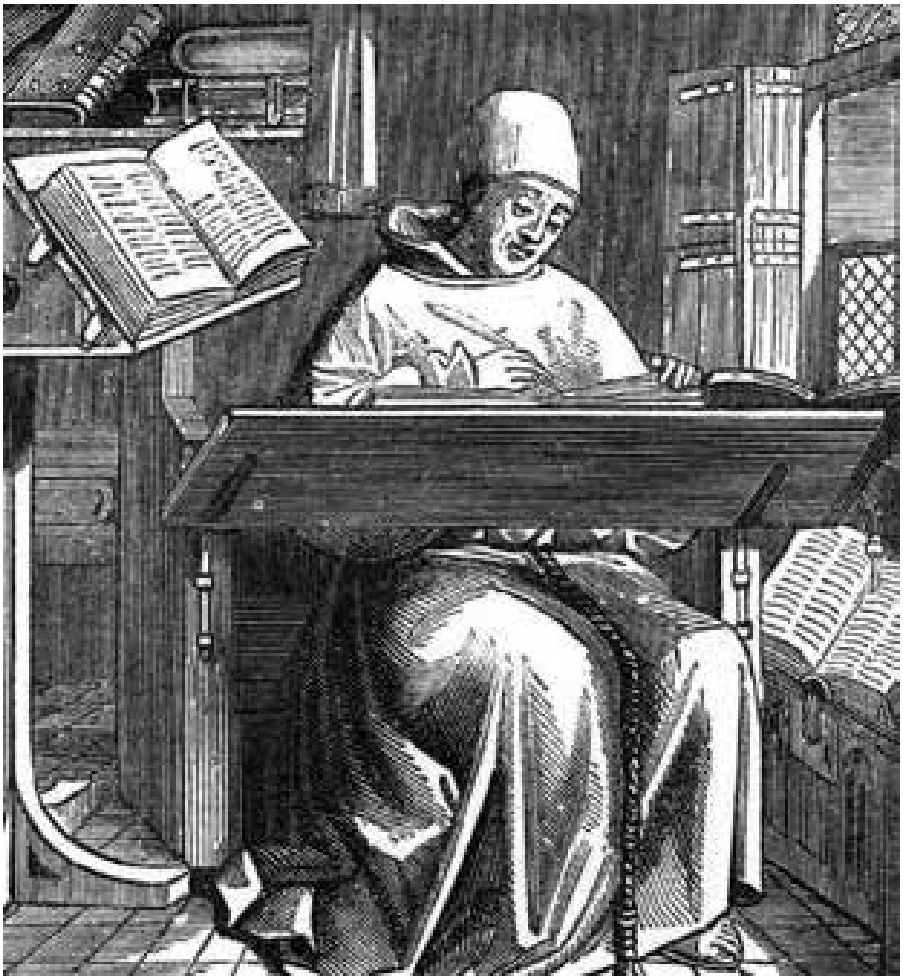
Demonul amiezii

Plictiseala de a face un lucru nu e aceeași cu plictiseala de a nu face nimic.

Mulți oameni au cu adevărat slujbe plictisitoare — iau obiecte de pe un raft și le așază în cărucioare pentru a onora comenzile într-un depozit de marfă sau supermarket. Curăță podelele unor clădiri pustii. Îndeplinesc sarcini care nu sunt satisfăcătoare, care nu presupun antrenarea în activitate cu alți oameni și care trebuie făcute mereu și mereu. E simplu de înțeles cum aceste sarcini pot fi plictisitoare.

> **„Mintea gonește mereu de la un psalm la altul… azvârlită încolo și-ncoace, capricios și fără țintă, prin întregul cuprins al Scripturii.“**
>
> Sf. John Cassian, cca 360–435

Alți oameni au slujbe care n-ar trebui să fie plictisitoare, și totuși nu reușesc să-și fixeze atenția asupra lor. Ne uităm în gol la monitorul computerului sau pe fereastră, ne jucăm cu telefonul, intrăm pe o rețea de socializare, chiar dacă munca noastră este ceva ce ne interesează, în principiu. Nu este o problemă nouă. Hoinăreala minții era cunoscută printre călugării medievali ca „acedia“ (ἀκηδία) și numită demonul amiezii (un termen între timp alocat depresiei). Era familiar părinților deșertului, acei asceți din primele secole ale creștinismului care și-au petrecut timpul în contemplare, filosofând și studiind. Nu e același tip de plictiseală din monotonie. Acedia înseamnă să fii influențat de distracții, chiar dacă ai ceva de făcut care ar trebui să fie stimulant și captivant.



Acești scriitori de odinioară au recunoscut dificultatea de a sta concentrat asupra unei activități intelectuale în solitudine. Sf. Cassian scrie despre Pavel cum, trăind în deșert, deși dispunea de tot ce avea nevoie, își petrecea zilele meșterind lucruri din lemnul curmalilor și apoi, la sfârșitul anului, le ardea pe toate, pentru că: „…fără lucrul cu mâinile lui, un călugăr nu poate îndura să locuiască în sălașul ales, nici nu poate să urce vreun pas spre vârful sfințeniei: și, cu toate că nu i-o cere nevoia de a-și câștiga traiul, e bine s-o facă doar pentru curățarea inimii, pentru întărirea gândirii, pentru perseverența în chilie și pentru învingerea și definitiva detronare a înseși acediei“.

> **„Demonul acediei — care se mai numește și «demonul de amiază» — este cel mai apăsător dintre toți. El se năpustește asupra călugărului pe la ceasul al patrulea și dă târcoale sufletului acestuia până pe la ceasul al optulea. Mai întâi, el face ca soarele să-i pară că abia se mișcă sau chiar că stă în loc, iar ziua parcă ar avea cincizeci de ore. Apoi îl țintuiește cu ochii pe ferestre, împingându-l să iasă din chilie, să cerceteze dacă soarele mai are mult până la ceasul al nouălea ori să-și poarte privirile roată-mprejur [după vreun frate] … Atunci îl face să tânjească după alte locuri, unde ar putea găsi mai**

ușor cele de trebuință, unde ar lucra fără atâta trudă, dar dobândind mai mult…“

Evgarie Ponticul, 345–399 d.Hr.

Aceasta amintește de zicala „Mâinile, când nu muncesc, pentru diavol păcătuiesc“. Călugărul care nu are nimic de făcut trebuie totuși să-și găsească o îndeletnicire, căci a sta degeaba e periculos. Se sugerează, de asemenea, că munca intelectuală e cea care ne face mai cu seamă predispuși la acest tip de minte rătăcitoare sau plictis. Călugărul trebuie să lucreze cu mâinile. Dacă o face, va putea să îndure lucrul minții.

„Sufletul meu n-are răbdare cu el însuși, cum n-ai cu un copil care nu-i cuminte; neastâmpărul său crește și crește, mereu se întâmplă la fel. Totul mă interesează, dar nimic nu mă prinde. Mă ocup de toate, visând în același timp.“

Fernando Pessoa, 1888–1935, poet și scriitor

Mâini și creier

Neuroștiința modernă sugerează o altă posibilitate, mai practică decât demonii cu instrucțiuni să-ți distragă atenția de la ce-i sfânt. Un studiu pe șobolani a arătat că lipsa de activitate fizică într-adevăr schimbă forma celulelor creierului.

Cercetătorii de la Școala de Medicină a Universității de Stat Wayne, din Detroit, Michigan, au împărțit doisprezece cobai în două grupe. Una a fost pusă în cuști cu o roată de alergare și, curând, cobaii alergau cinci kilometri pe zi. Cealaltă grupă a fost pusă în cuști fără roți de alergare, supuși la o viață sedentară. După trei luni, o parte dintre neuronii creierului cobailor sedentari dezvoltaseră ramuri în plus. Acest lucru i-a făcut hipersensibili la stimuli și predispuși să trimită semnale nervoase suplimentare prin creier. Cercetătorii erau interesați de implicațiile pentru bolile de inimă, dar se pare că un „creier nevricos“ din cauza inactivității ar putea fi nu doar o tendință a minții de a se lăsa distrasă, ci și un autentic fenomen neurologic.

„Ea nu spunea decât: «Viața mi-e searbădă»…“ Planșa lui W. E. F. Britten pentru eroina plictisită, Mariana, din poemul omonim al lui Tennyson.

Sătul de-a nu face nimic

Să fii plictisit pentru că n-ai nimic de făcut e altceva decât să nu reușești să te lași captivat sau să nu poți acorda atenție sarcinii pe care o ai de îndeplinit. Plictiseala de a nu face nimic se împarte în două categorii, ceea ce duce la un total de trei tipuri de plictiseală: plictisit de o ocupație monotonă, acedia și plictisit de a nu face nimic. Este posibil să fii plictisit și pentru că ai prea multe activități din care să

alegi.

PREA MULTE CA SĂ POȚI ALEGE

Cu prea multe opțiuni situația poate fi la fel de rea ca și cu prea puține. De exemplu, dacă un restaurant are doar trei sau patru seturi de meniu, e ușor de ales unul dintre ele. Dar, dacă un restaurant are pagini peste pagini de opțiuni oferte, vei descoperi că e mult mai greu să te hotărăști.

De exemplu, copilul plictisit în vacanțe poate avea prea multe opțiuni — să se plimbe cu bicicleta, să se joace cu numeroasele jucării sau cu prietenii, să citească, să facă treburi gospodărești (Doamne ferește!) —, dar niciuna nu-l atrage.

Cealaltă situație, adică să fii plictisit în timpul unei activități, este o deficiență de atenție. În cazul copilului, niciuna dintre activitățile posibile nu-i captează atenția. În schimb, deținutul plictisit nu are voie să facă absolut nimic.

Mulți părinți au descoperit că metoda cea mai bună de a convinge un copil să mănânce este să-i ofere două opțiuni. Chiar dacă de fapt n-o vrea pe niciuna, va ști măcar că aceea pe care o alege e mai bună decât alternativa, în timp ce, dacă-i dai prea multe variante, se va gândi că poate alta ar fi mai bună.

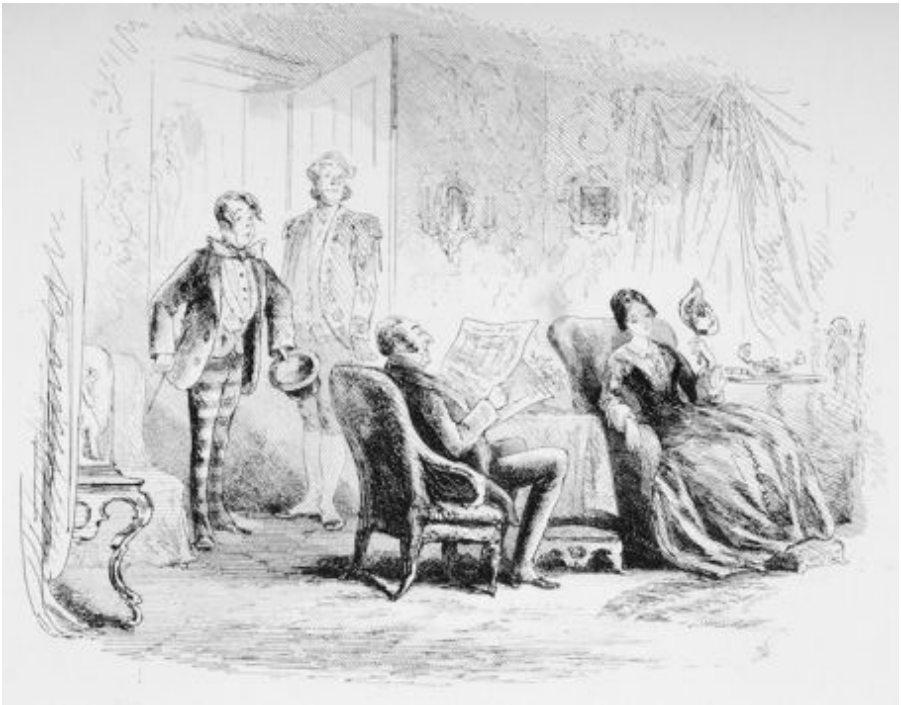
Plictisit de moarte

Expresia „plictisit de moarte“ a fost folosită prima oară de Charles Dickens, în *Casa umbrelor*. Într-adevăr, romanul conține prima utilizare a cuvântului „plictisit“ în acest sens.

De obicei ne gândim la plictiseală ca la ceva banal, dar ea a fost asociată cu depresia și tulburările anxioase. Plictiseala — când nu ai nimic de făcut — a fost, de asemenea, învinuită pentru comportamentul infracțional și antisocial și implicată în comportamentele riscante, precum consumul de droguri și jocurile de

noroc compulsive, oamenii căutând emoțiile ca să scape de plictiseala din viețile lor.

> **„Și sunt plictisită de moarte de asta. Plictisită de moarte de acest loc, plictisită de moarte de viața mea, plictisită de moarte de mine însămi.“**
>
> Lady Deadlock din *Casa umbrelor* de Charles Dickens, 1852–1853



Este recunoscută suferința pe care o provoacă plictiseala când e utilizată ca pedeapsă în închisorile din toată lumea. Este totuși important de a face o precizare. Plictiseala este o chestiune de viață și de moarte din mai multe puncte de vedere. Dacă deținuții sunt prea plictisiți, asta poate fi fatal. Unul din cei doi prizonieri condamnați pentru că și-au ucis un coleg de detenție în închisoarea Long Larton, Anglia, când a fost întrebat de ce l-a ucis, a spus: „Eram plictisit și am găsit ceva de făcut“. E o scuză repetată de mulți dintre adolescenții „plictisiți“ care au scris pe ziduri, au dărâmat refugiile din stațiile de autobuz și chiar au bătut niște bătrâni.

În secolul al XVII-lea, filosoful și matematicianul Blaise Pascal nu considera plictiseala deloc banală. O vedea ca pe o groaznică neliniște existențială pe care o puteai înfrunta doar dacă îți umpleai viața cu scop — și, cum asta se întâmpla în Franța secolului al XVII-lea, scopul acela era Dumnezeu:

„Căutăm odihna într-o luptă împotriva unor piedici. Iar când le-am depășit pe acestea, odihna se dovedește de nesuportat din pricina plictiselii pe care o produce… numai un scop infinit și imuabil —

adică Dumnezeu însuși — poate umple acest infinit abis.“ (*Cugetări*, publicate postum — Pascal a murit în 1662)

Mai târziu, atât Martin Heidegger (1882–1976), cât și Arthur Schopenhauer (1788–1860) au reluat această temă, cu un rezultat predictibil sumbru. Schopenhauer a susținut că, dacă viața ar avea într-adevăr vreo valoare, n-am fi niciodată plictisiți, pentru că viața în sine ne-ar fi suficientă. Heidegger a fost de aceeași părere, deși nu cu un verdict la fel de zdrobitor pentru viață.

„Plictiseala profundă, rătăcind ici și colo în abisurile existenței noastre ca o ceață înăbușitoare, smulge și duce cu ea toate lucrurile și oamenii, într-o remarcabilă indiferență. Această plictiseală descoperă ființa ca întreg.“ (Martin Heidegger, 1929)

Deci — ce ar trebui să faci pentru copilul plictisit?

Mai întâi, lasă-l să fie plictisit o vreme! Să fii plictisit e folositor; plictiseala este sursa numeroaselor proiecte creatoare (vezi F. Scott Fitzgerald, pagina 125). Copiii au nevoie să învețe să-și ocupe și să-și administreze singuri timpul — e o abilitate vitală. Ei au nevoie să își dea seama ce îi interesează și ce nu; nu pot face asta dacă sunt supuși unui șuvoi constant de distracții. Singurul lucru pe care psihologii chiar cred că n-ar trebui să-l faci este să-ți părăsești copilul plictisit în fața unui televizor sau a unui monitor de computer. Activitățile pe bază de uitat la ecran produc doze mici de dopamină în creier, o substanță ce contribuie la învățare și concentrare. E ușor pentru copii să devină obișnuiți cu nivelul ridicat de dopamină produs atunci când urmăresc un ecran și apoi le vine mai greu să se concentreze asupra activităților care nu le furnizează doza mai mare de dopamină. Copiii care se folosesc de ecran prea mult timp pot avea dificultăți de concentrare în activități care nu implică un ecran. Dacă mai târziu vrei să-i dezveți să-și petreacă timpul în fața ecranului, o să te confrunți cu o sarcină mai grea decât aceea de a-i ajuta să-și găsească acum ceva de făcut.

Bineînțeles, același lucru e valabil și pentru tine. Dacă ești plictisit, un joc pe computer, o partidă de socializare în rețea sau un set de DVD-uri te vor ajuta să fii fericit, de data asta, dar mai târziu s-ar putea să te facă și mai înclinat spre plictiseală.

ECRANE SAU ȚIPETE?

E cât se poate de simplu să postezi un țânc în fața ecranului unui televizor sau să-i dai un computer de birou la care să se joace. Dar Academia de Pediatrie Americană îți recomandă să n-o faci. Timpul de stat în fața ecranelor recomandat de pediatri pentru copii este:

• Până la 2 ani: zero
• Pentru vârste de 3–6 ani: 4–6 ore pe săptămână, cu activitățile analizate și alese cu grijă
• Pentru vârste de 6–14 ani: 6–8 ore pe săptămână (mult succes cu asta! O anchetă din 2010 a descoperit că tinerii cu vârste între 8 și 18 ani petrec în medie 7,5 ore pe zi cu dispozitive electronice media)
• Pentru vârste de 14–16 ani: lăsați-i pe ei să-și stabilească propriile limite, în discuțiile cu voi. Au nevoie să învețe să se autocontroleze.

Capitolul 12
Cât de crud poți să fii?

Ai putea crede că n-ai face niciodată
rău cuiva care nu ți-a făcut nimic.
Ești sigur?

I-ai administra șocuri electrice altei persoane, care nu e vinovată de nicio crimă, doar pentru că așa îți spune cineva să faci? Nu? Ești sigur? Suntem cu mult mai slabi în fața autorității decât ne-ar plăcea să credem.

Incredulitatea cu care elevii lui Ron Jones i-au ascultat relatările despre Germania Nazistă este un răspuns obișnuit. Celor mai mulți oameni obișnuiți le vine greu să creadă că germanii obișnuiți, la fel ca oricare dintre noi, ceilalți, au putut fi convinși să-și tortureze și să-și execute semenii. Au fost cumva diferiți germanii care au devenit naziști?

> **„Dacă te uiți în lunga și întunecata istorie a omului, o să găsești că mai multe crime odioase au fost comise în numele obedienței decât au fost vreodată comise în numele rebeliunii.“**
>
> C. P. Snow, 1961

Experimentul Milgram

Stanley Milgram, un psiholog de la Universitatea Yale, Connecticut, a fost interesat de disculparea invocată de mulți foști naziști, care au

afirmat că ei doar s-au supus ordinelor. Psihologul a fost curios să vadă până unde ar merge oamenii supunându-se ordinelor. Așadar, s-a decis să afle.

În 1961, Milgram a recrutat patruzeci de voluntari ca să-l ajute la un studiu despre învățare, toți cu vârste între douăzeci și cincizeci de ani (comparabili, astfel, cu cei care ar fi putut deveni membri ai gărzilor SS în Germania Nazistă). El le-a spus că le vor fi alocate la întâmplare roluri de elevi sau de profesori, dar, de fapt, toți voluntarii urmau să fie profesori, iar „elevii“ erau complicii lui Milgram — actori instruiți să-și joace rolul. Fiecărui profesor i s-a cerut să-i pună întrebări unui elev, într-o cameră adiacentă. I s-a spus că elevul va fi legat de un scaun și va avea doi electrozi atașați de corpul lui. Dacă elevul răspundea greșit la o întrebare, voluntarul (profesorul) trebuia să-i administreze un șoc electric. Voluntarului i s-a spus că șocurile erau dureroase, dar nu vătămătoare. Ele aveau să fie de intensitate moderată, la început, dar ar fi devenit mai puternice, pe măsură ce elevul ar fi dat mai multe răspunsuri greșite, crescând progresiv (li s-a spus lor) de la 15 volți la 450 de volți — un nivel periculos de șoc.

> **„Oare se poate ca Eichmann și milioanele lui de complici la Holocaust să fi urmat numai ordinele? Am putea oare să-i numim pe toți complici?“**
>
> Stanley Milgram, 1974

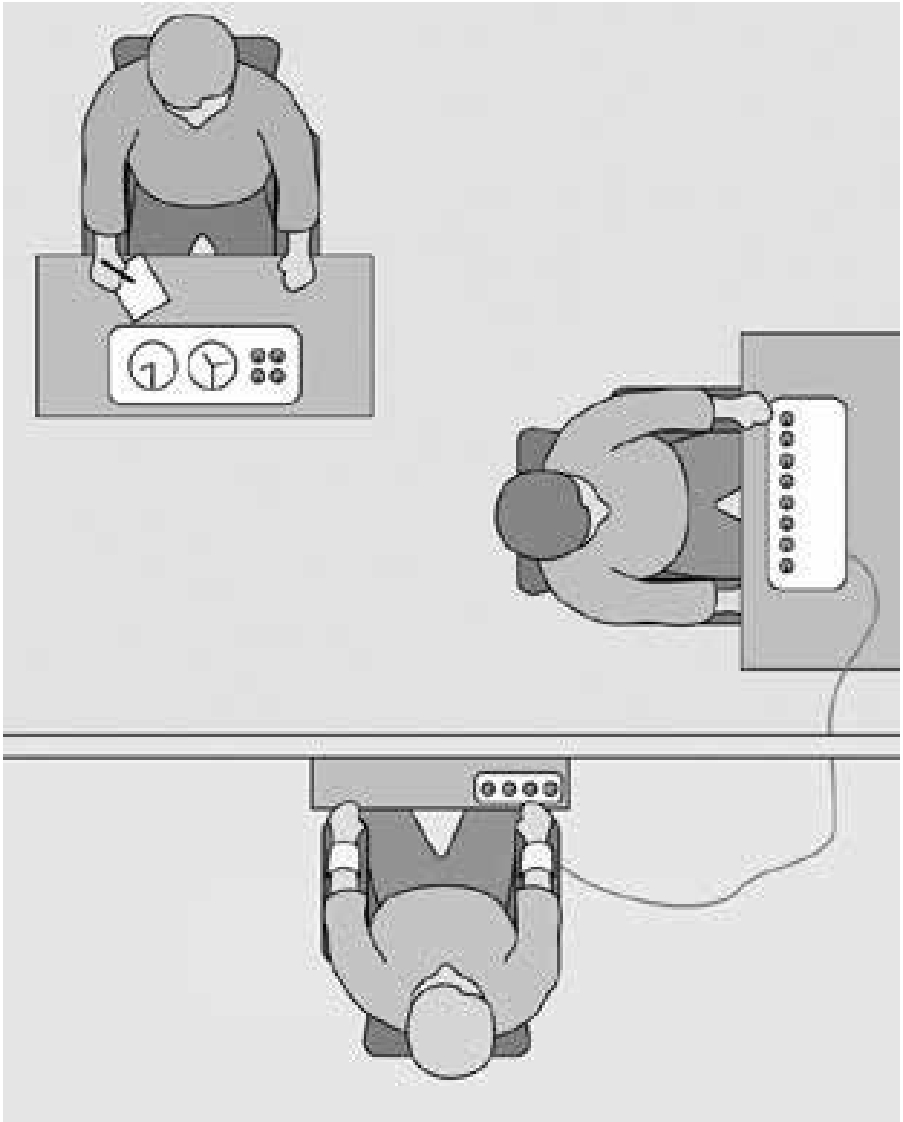
Tortura înscenată

Actorii puteau fi auziți țipând, zbătându-se în scaunele lor și

implorând să fie eliberați, pe măsură ce, aparent, erau supuși la suferințe din ce în ce mai mari. La 300 de volți, conform scenariului, elevul se izbea de perete, implorând să fie eliberat. Mai sus de acest nivel de șoc, elevul era tăcut, nu mai dădea răspunsuri. Voluntarului i se ceruse să considere tăcerea un răspuns greșit și să continue să crească voltajul. Experimentatorul stătea în cameră cu voluntarul și, dacă voluntarul se opunea ideii de a administra vreun șoc, îl încuraja, folosind următoarele imbolduri, în ordine:

1. Continuă, te rog.
2. Experimentul cere să continui.
3. Este absolut necesar să continui.
4. N-ai de ales, trebuie să continui.

Puteți găsi on-line înregistrările audio și video ale experimentului.



Spune da

Rezultatele raportate de Milgram au fost alarmante. Toți voluntarii au continuat să administreze șocuri până la 300 de volți și aproape două treimi (65%) dintre voluntari au mers până la capăt, la cel mai puternic șoc, de 450 de volți. Milgram a tras concluzia că avem o covârșitoare tendință de a ne supune unei autorități — chiar și uneia aparent fără putere precum un cercetător științific.

Milgram și-a pus la curent voluntarii, explicându-le experimentul, și și-a notat reacțiile. A identificat trei tipuri de voluntari, după reacțiile lor:

- S-au supus, dar s-au justificat — au mutat responsabilitatea asupra experimentatorului sau, în unele cazuri, a elevului (pentru

că fusese prost).

• S-au supus, dar s-au învinuit — s-au simțit prost pentru ce făcuseră. Milgram a bănuit că acest grup ar acționa diferit, dacă vreunul dintre ei s-ar mai afla, în viitor, într-o situație similară.

• S-au revoltat — au refuzat să continue experimentul, invocând prioritatea stării de bine a elevului față de trebuințele experimentului.

Circumstanțele obedienței

Milgram a repetat experimentul, variind unele aspecte ale scenariului, ca să vadă care factori influențau nivelul de obediență. A descoperit că nivelurile de obediență erau mai mari în mediul venerabil al Universității Yale și mai mici într-un birou jerpelit din oraș. Nivelurile erau mai mari când experimentatorul purta un halat de laborator și mai mici când purta haine obișnuite. Oamenii au fost mai obedienți când personajul autoritar (experimentatorul) era prezent în cameră decât atunci când dădea instrucțiuni prin telefon. În sfârșit, obediența a crescut considerabil când oamenii nu erau obligați să apese ei înșiși pe buton ca să administreze șocul, ci delegau un asistent pentru asta.

> **„Am organizat un experiment simplu la Universitatea Yale, pentru a testa cât de multă durere i-ar provoca altei persoane un cetățean obișnuit, doar pentru că așa primise instrucțiuni de la omul de știință care făcea experimentul. Autoritatea rigidă a fost pusă în opoziție cu imperativele morale cele mai puternice ale subiecților [participanților] de a nu le face rău celorlalți și, cu toate strigătele asurzitoare ale victimelor, cel mai adesea subiecții [participanții] au lăsat autoritatea să câștige. Înclinația extremă a adulților de a merge aproape până la capăt la comanda unei autorități constituie descoperirea principală a studiului și faptul care necesită imperios o explicație.“**
>
> Stanley Milgram, 1974

Teoria stării de agent a lui Milgram

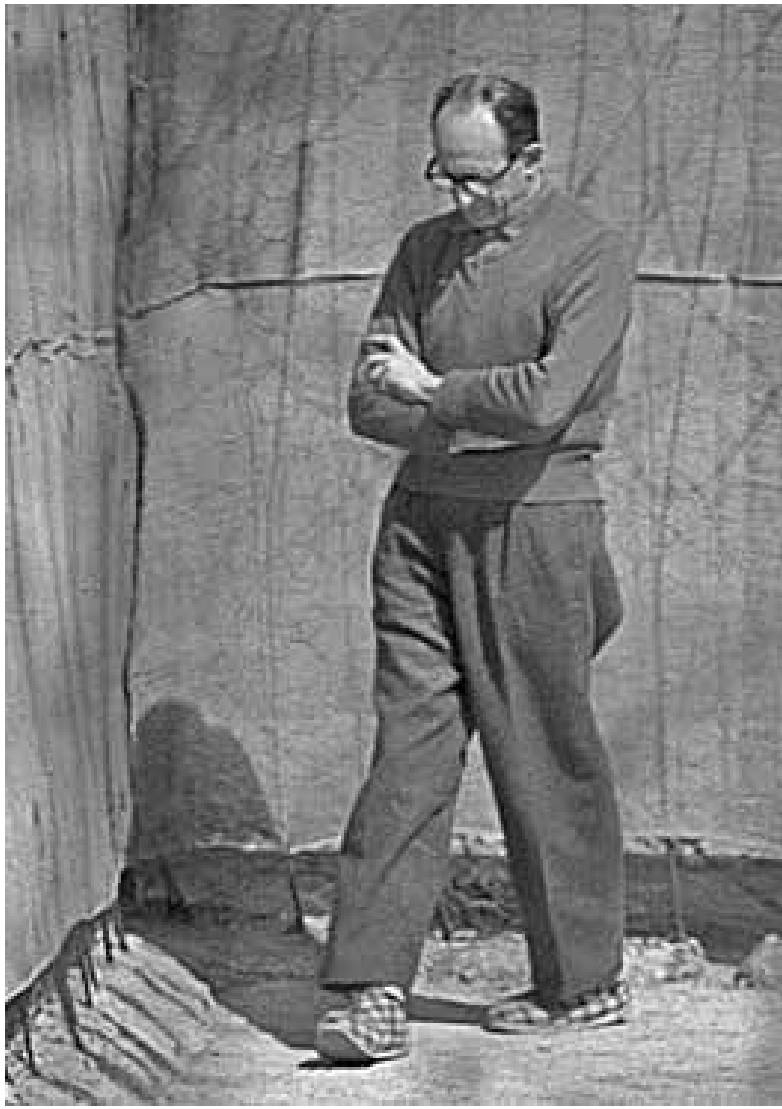
Pentru a explica zelul cu care oamenii obișnuiți se poartă în moduri înfiorătoare, Milgram a propus „teoria stării de agent“. El a sugerat că avem două stări diferite: autonomă și „de agent“. În starea autonomă, oamenii fac propriile alegeri și își asumă responsabilitatea pentru acțiunile lor. Ei se conduc după propriile seturi de valori și standarde. În starea de agent, se comportă ca agenți, executând ordinele fără să simtă nicio responsabilitate pentru acțiunile lor, întrucât nu ei sunt cei care trebuie să le aprobe.

Când sunt confruntați cu un personaj autoritar, susține Milgram, cei mai mulți oameni suferă un „transfer al responsabilității“ de la starea autonomă la cea obedientă. Aceasta explică de ce soldații americani au ascultat ordinele de a ucide vietnamezi civili neînarmați în satul My Lai, în 1968, de ce soldații sârbi au violat femei în Bosnia ca un act de război și explică oricâte alte atrocități comise împotriva nevinovaților în Rwanda, în Statele Baltice și în Irak, în ultimii douăzeci de ani. Criticii se plâng că n-a fost demonstrat niciun mecanism pentru mutarea aceasta și e greu de intuit cum ar fi putut fi măsurată (dacă într-adevăr există).

> **„Oamenii obișnuiți, făcându-și pur și simplu meseria și fără niciun motiv de ostilitate din partea lor, pot deveni agenți într-un proces teribil de distrugător. Mai mult, chiar și atunci când efectele distructive ale acțiunii lor devin clare și fără echivoc, dacă li se cere să îndeplinească acțiuni incompatibile cu standardele fundamentale de moralitate, relativ puțini sunt cei care au resursele necesare să se opună autorității.“**
>
> Stanley Milgram, 1974

DIRECT DE LA SURSĂ

La procesul său din Ierusalim, în 1960, criminalul de război nazist Adolf Eichmann s-a referit adesea la rolul său ca la unul de obediență neputincioasă, chiar dacă fusese în mare măsură responsabil de organizarea Holocaustului. S-a descris ca „unul dintre mulții cai care trăgeau căruța și care n-ar fi putut scăpa nici la stânga, nici la dreapta, din cauza voinței căruțașului“.



„Încă din copilărie, obediența a fost ceva cu neputință de scos din sistemul meu. Când am intrat în armată, la 27 de ani, am descoperit că a fi obedient nu era cu nimic mai dificil decât ceea ce făcusem toată viața mea până atunci. Era de negândit că aș putea să nu mă supun ordinelor.

Personal, n-am avut nimic de-a face cu asta. Sarcina mea era să observ și să raportez.

Supunerea la un ordin era cel mai important lucru pentru mine. Se poate ca asta să fie în însăși firea germanilor.

Acum, când mă uit în urmă, îmi dau seama că o viață care se bazează pe obedienț și pe respectarea ordinelor este, într-adevăr, foarte comodă. Să trăiești în acest fel îți reduce la minimum nevoia de a gândi cu mintea ta.“

(Adolf Eichmann, 1960)

A fost adevărat?

Metodologia lui Milgram a fost criticată, la fel ca și etica amăgirii

voluntarilor că îi făceau rău cuiva. (Mai mulți voluntari în mod cert au suferit o tulburare extremă în timpul experimentului. Cu toate acestea, au fost consiliați, după aceea, iar Milgram i-a vizitat, un an mai târziu, ca să verifice că niciunul nu suferise o traumă pe termen lung.)

În 2013, psihologul Gina Perry a publicat descoperirile făcute de ea cercetând arhivele lui Milgram: prezentarea rezultatelor lui Milgram fusese oarecum selectivă, el combinând toate studiile ca să obțină rata de 65% obedienţă. Unii voluntari bănuiseră înșelăciunea, în vreme ce alții aplicaseră pe furiș șocuri de voltaj mai mic (totuși, intensitatea țipetelor crescuse). Alții ceruseră să fie verificat medical elevul sau să schimbe locul cu el (cererea le fusese refuzată), iar experimentatorul se abătea frecvent de la scenariu ca să-l bruscheze sau să-l silească pe voluntar să cedeze. Mai mult, eșantionul lui Milgram fusese un grup autoselectat de bărbați americani — poate fi considerat reprezentativ pentru oameni în general?

Indiferent dacă rezultatele studiului lui Milgram sunt sau nu de încredere sau fidele statistic, în mod cert un procent însemnat de oameni ar merge cu obedienţa destul de departe cât să fie de acord să le provoace durere altora. Poate că nu există un nazist lăuntric în fiecare dintre noi, dar există o tendință alarmantă de a face precum ni s-a spus, chiar dacă ne îndoim de moralitatea sau înțelepciunea ordinului.

Capitolul 13

De ce mă faci să-mi pierd vremea?

Să irosești timpul cuiva e de nepermis. Așadar, trebuie să-i convingi că nu-l pierzi degeaba.

Nu ne place să pierdem timpul. Știm că este un bun valoros și devenim frustrați dacă suntem forțați să-l pierdem. Nu contează că majoritatea irosim oricum o grămadă de timp — e altceva când ai ales tu să te uiți la nimicuri la televizor sau să te uiți lung pe fereastră. Chiar nu ne place să fim siliți să așteptăm, când evident nu facem nimic.

Stând liniștit la coadă

Spre deosebire de ce s-ar putea crede, există oameni specializați în managementul statului la coadă — în a-i face pe oameni să se poarte frumos la cozi și să simtă că au o experiență cât se poate de bună. Dacă oamenii se simt ignorați, foarte probabil vor fi prost dispuși.

AEROPORTUL PREA EFICIENT

Aeroportul Houston a primit un mare număr de plângeri de la pasageri în privința timpului lung de așteptare până își preluau bagajele. Aeroportul a răspuns angajând mai mulți mânuitori de bagaje, astfel încât valizele să fie livrate mai rapid. Media timpului de așteptare a fost redusă la opt minute — dar numărul plângerilor a rămas același.

Următoarea soluție a managerilor aeroportului a fost o mutare de geniu. Au dus zona de preluare a bagajelor departe de porțile de sosire. Acum, pasagerii trebuie să meargă mult — folosind, astfel, cea mai mare parte a timpului de așteptare — până să ajungă în apropierea benzilor rulante pentru bagaje. În loc să aștepte opt minute, merg timp de șase minute și așteaptă două. Plângerile s-au oprit. Oamenii nu mai simt că-și pierd vremea.

Vor stârni conflicte, vor cheltui mai puțini bani sau vor hotărî să nu mai vină a doua oară pe acolo. O investiție mică în managementul statului la cozi aduce beneficii.

Organizațiile oferind servicii care implică multă așteptare sau stat la coadă profită de cercetările psihologice ale comportamentului de așteptare și de stat la coadă. Când clienții pot fi convinși să se simtă bine la coadă, probabilitatea de a se plânge de modul în care au fost tratați e mult mai mică și aceea de a reveni, mult mai mare.

Compania Walt Disney folosește șaptezeci și cinci de ingineri din industrie în parcurile lor tematice din toată lumea, pentru a-i ajuta la managementul cozilor.

Bunăvoința oamenilor de a sta la coadă este direct proporțională cu ceea ce cred că obțin. Oamenii nu vor sta la o coadă lungă pentru a cumpăra câteva articole, mai ales dacă trebuie să aștepte în spatele clienților cu multe cumpărături, care vor obține mai mult pentru timpul lor — nu doar mai multe mărfuri, dar și mai multă atenție din partea vânzătorilor — decât ei.

Cât trebuie să aștept?

De regulă, oamenii supraestimează timpul de așteptare. Dacă îi întrebi cât au stat la coadă, vor susține că au așteptat, în medie, cu 36% mai mult decât în realitate.

Furia de la coadă este un fenomen la fel de real ca și furia din trafic, dar poate fi redusă dacă oamenii care așteaptă sunt încontinuu informați. Dacă știu cât de mult mai au de așteptat, e mai puțin probabil să se înfurie — cel puțin dacă așteptarea nu e mai mare decât au fost lăsați să creadă. Unele parcuri tematice anunță timpi de așteptare ușor exagerați pentru curse, pentru că, astfel, oamenii sunt mai degrabă plăcut surprinși decât dezamăgiți. Ajung să simtă că n-a trebuit să aștepte prea mult și că, într-un fel, au învins sistemul. De exemplu, în cursul normal al lucrurilor, ar putea protesta fiindcă trebuie să aștepte o jumătate de oră. Dar dacă s-au așteptat, anunțați, să aștepte patruzeci de minute, sunt mai puțin dispuși să se plângă, pentru că simt că sunt „înainte“ cu zece minute.

Nu faci nimic

Un alt mod de a păstra calmul mulțimii este să-i dai ceva de făcut, cum ar fi să urmărească reclamele sau știrile actualizate pe un ecran. Ecranele au răsărit peste tot unde trebuie să stăm, așezați sau în picioare, și să nu facem nimic. Poți urmări știrile într-un autobuz, într-un tren, la oficiul poștal și în sălile de așteptare ale spitalelor.

Sau poți fi răsplătit (sau mituit) cu dulciuri gratuite la recepțiile hotelurilor sau cu cafea gratuită într-o clinică ori la un salon de coafură. Dulciurile sau cafeaua sunt plăți insuficiente pentru prețiosul tău timp, dar oamenii nu le consideră astfel. Valoarea timpului tău este recunoscută și ți se oferă ceva în schimb — lăsând la o parte faptul că ți se oferă practic ceva fără valoare, nevoia ta subliminală de a fi apreciat este satisfăcută.

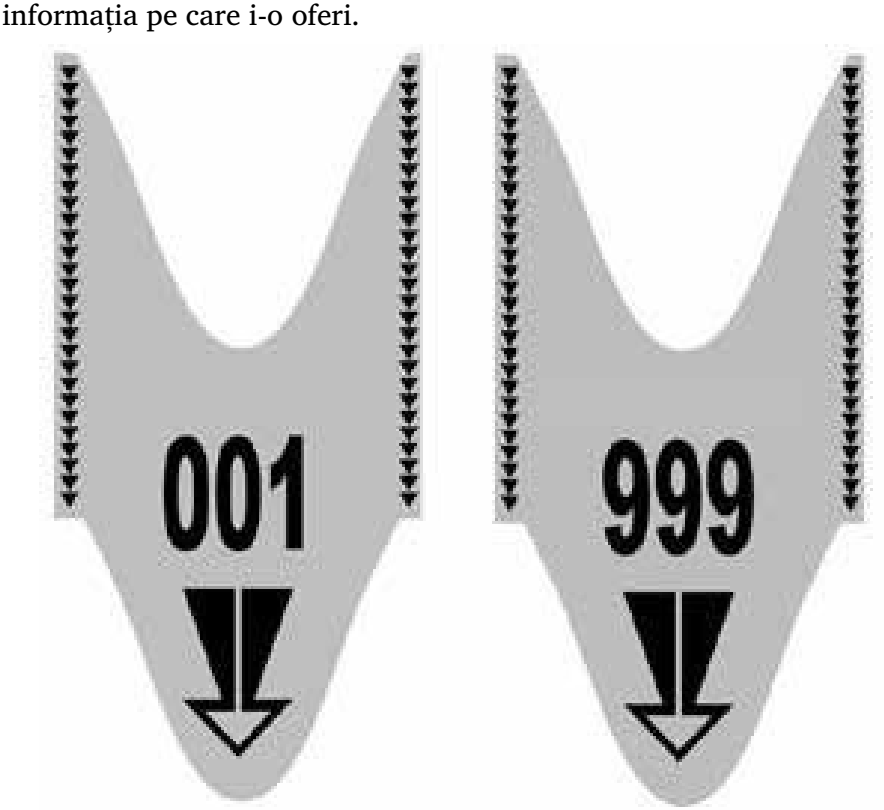
> **„Adesea, psihologia statului la coadă este mai importantă decât statisticile așteptării înseși.“**
>
> Richard Larson, Institutul de Tehnologie din Massachusetts (MIT)

Nu-ți face griji

Unul dintre motivele pentru care oamenilor nu le place să aștepte este că devin anxioși. Își fac griji pentru timpul pe care-l pierd și, uneori, pentru ceea ce urmează să se întâmple după așteptare (la dentist, de exemplu). Dacă așteptarea e prea lungă, își pot face griji și că au fost uitați.

Dacă vorbesc cu cineva sau sunt mutați în alte zone, diversiunea îi ajută să se simtă mai puțin anxioși, întrucât cred că acum sunt „văzuți“ sau „luați în considerare“ — au început procesul. Așteptarea ca parte a unui proces enervează oamenii mai puțin decât așteptarea ca procesul să înceapă. Așadar, deși nu schimbă cu nimic timpul de așteptare până vezi un doctor, dacă ești plimbat dintr-o sală de așteptare în alta după cincisprezece minute, ți se pare mai puțin frustrant.

Dacă o asistentă ascultă rapid istoricul problemei tale sau îți cere să completezi un formular, o să te simți chiar mai bine, fiindcă ți se pare că nu mai pierzi vremea — chiar dacă asistenta nu face nimic cu informația pe care i-o oferi.



Să poți vedea pe un panou câți oameni sunt la rând înaintea ta nu-ți spune, de fapt, cât de mult ai de așteptat, dar pe măsură ce numerele de ordine se schimbă, poți vedea progresul.

Când așteptarea îți este vândută

Ai trecut vreodată pe lângă un magazin Apple în ziua în care este lansat pe piață un nou iPad sau iPhone? Coada adesea înconjoară cvartalul și totuși nimeni nu pare să se supere. Același lucru e adevărat și pentru oamenii care stau la coadă, la miezul nopții, pentru ultimul roman cu Harry Potter. Nu e același lucru să stai la solduri sau pentru bilete la un concert ori festival cunoscut — există un număr limitat al acestora și numai o șansă de a cumpăra. Nimeni nu crede cu adevărat că Apple n-o să producă atâtea iPhone-uri câte poate vinde, numai că n-or să fie toate disponibile în prima zi.

Iluzia exclusivității e creată de un preț ridicat — și de coadă. Oamenii vor pierde o grămadă de timp la o coadă ca să aibă un telefon cu vreo câteva zile înaintea altor oameni. Chiar or să se laude cu cât timp au avut de așteptat și vor conversa cu ceilalți de la coadă.

Controlul și lipsa lui

Unul dintre motivele pentru care nu ne place să stăm la coadă este acela că simțim că nu avem niciun control asupra situației. În termeni psihologici, această „lipsă de control“ ne face să ne simțim prost. Când avem sentimentul de control, simțim că acționăm ca agenți independenți, că soarta noastră este în mâinile noastre. Este o combinație de împuternicire și de autonomie.

Lipsa controlului pe scară largă este foarte dăunătoare oamenilor, ducând la frustrare, mânie și chiar depresie. Când li se cere să își povestească viața și evenimentele, oamenii cu depresie adesea localizează sursa problemelor în afara lor înșiși. Vorbesc despre lucruri care li s-au întâmplat și despre ce au făcut alții și a avut un impact asupra lor. Oamenii care nu sunt deprimați tind să se pună pe ei în centrul povestirii, vorbind despre ce au făcut sau cum au reacționat la evenimentele exterioare. Ei nu-și reprezintă evenimentele externe ca forțe călăuzitoare ale vieții lor.

> **„Deja de multă vreme, de când nu ne vindeam votul nimănui, poporul a abdicat de la îndatoririle sale; pentru că poporul care odinioară se ocupa de**

conducerea militară, de înaltele funcții civile, de legiuni — de totul, acum se abține și nădăjduiește, neliniștit, la numai două lucruri: pâine și circ.“

Iuvenal, *Satire* (10)

Pâine, circ și spectacole de talente

Oamenii pot fi distrași de la lipsa lor de control și multe sisteme politice au încercat să facă asta (adesea cu succes). Când oamenii se simt lipsiți de putere, vor acapara orice situație care aparent le conferă putere sau orice le validează, aparent, valoarea.

Oamenii de azi sunt loviți de forțe economice și politice mai presus de controlul lor și de aceea se simt lipsiți de putere. Drept răspuns, adoptă mici acte de control sau de fals control, votând în concursurile de talente și în reality show-uri sau „făcându-și vocea auzită“ pe rețelele de socializare și în comentariile site-urilor de știri. Ai votat pentru câștigătorul spectacolului de talente? Tu ai contribuit la victoria aceasta. Ți-ai exprimat dezgustul pe Twitter pentru vreo știre? Ai luat parte la „conversație“.

BUTOANE CARE NU FAC NIMIC

Știi butoanele acelea de la intersecțiile din trafic, care par să schimbe luminile semaforului în favoarea ta? De regulă, nu fac nimic de genul ăsta. Semafoarele sunt setate pe o secvență fixă și butonul nu are absolut niciun efect asupra lor. Aceste butoane care nu fac nimic — numite „butoane placebo“, din latinescul *placebo*, „îmi place“ — sunt pretutindeni. Butonul „Închide ușile“ dintr-un lift, de asemenea, de regulă nu face nimic. Dar ne dau un simț al controlului și ne fac să așteptăm să se schimbe lumina semaforului sau să vină liftul, cu o senzație mai mică de capitulare.

TO CROSS
PUSH BUTTON
START CROSSING
WATCH FOR
TURNING CARS
DON'T START
FINISH CROSSING
IF STARTED
FLASHING
PEDESTRIANS
SHOULD NOT BE
IN CROSSWALK
STEADY

Capitolul 14

De ce n-a sărit nimeni în ajutor?

Să nu ajuți pe cineva aflat în necaz nu este doar nepăsare. E mai complicat decât atât.

Ai văzut vreodată întâmplându-se ceva rău și ai observat că alți oameni au trecut pe alături, fără să ajute? Probabil și tu ai trecut pe alături fără să ajuți. Uneori, ne spunem în sinea noastră că nu vrem să fim implicați. Dacă e o dispută domestică, putem spune că nu e treaba noastră. Dacă e o situație periculoasă, putem spune că nu vrem să pățim ceva. Dar dacă cineva suferă un accident sau leșină, sau are o criză de epilepsie? Oamenii continuă să treacă pe alături și când nu e niciun risc de primejdie sau de a deranja, intervenind nepoftit. Se numește „apatia spectatorului“. Și nu se aplică numai la ajutorul pentru alții — se poate extinde chiar asupra protecției noastre.

UCIDEREA LUI KITTY GENOVESE

Kitty Genovese a fost o femeie italo-americană, atacată și ucisă în New York, în 1964. Atacatorul ei, Winston Moseley, era încă în închisoare pentru crimă în momentul în care am scris cartea aceasta, cincizeci de ani mai târziu. La vremea crimei, ziarele au relatat că treizeci și opt de persoane au fost martore sau au

auzit atacul petrecându-se, dar niciuna nu a sărit în ajutorul lui Kitty. Relatările ulterioare au contestat faptul că atât de multe persoane ar fi fost conștiente de atac totuși sau că nimeni n-a ajutat. Indiferent care a fost filmul desfășurării, cazul a constituit scânteia pentru un studiu psihologic cu implicații mai adânci despre această „apatie a spectatorului“ — uneori numită și „sindromul Genovese“.

Cine o să ajute?

Dacă a interveni într-o crimă ar fi probabil periculos, să-i dai ajutor cuiva care suferă o criză de epilepsie pare o faptă firească și omenească. Totuși, în mod surprinzător, puțini sunt cei care într-

adevăr sar în ajutor.

În 1968, inspirați de cazul Genovese, John Darley și Bibb Latané au organizat un experiment la Universitatea Columbia, pentru a descoperi dacă oamenii ar ajuta un străin la ananghie. Au solicitat voluntari care să ia parte la un studiu psihologic despre probleme personale. Ca de obicei la experimentele psihologice, povestea aceasta era doar un pretext. Pentru că problemele discutate erau private, discuția urma să se desfășoare prin sisteme interfom. Era important ca participanții să nu se poată vedea unul pe celălalt. În fiecare studiu, existau încă unul, patru sau niciun alt participant.

Pe la jumătatea interviului, unul dintre participanți (de fapt, complicele cercetătorilor) mima o criză de epilepsie. Se bâlbâia, cerea ajutor, spunea că îi e rău, devenea din ce în ce mai suferind și spunea că simte c-o să moară. Ceilalți participanți puteau auzi asta — și pe fiecare dintre ei — prin interfom. Li se atrăsese atenția, de la început, că era important ca toți participanții să rămână anonimi — așadar, a sări în ajutorul cuiva ar fi însemnat compromiterea acelui anonimat.

> **„Eu-ăă-îm… cred că am-am nevoie… ăă… dacă-dacă ar putea-ăă-ăă… cineva ăă-ăă-ăă-ăă… să-mi dea un pic-ăă-să-mi dea un pic de ajutor aici, pentru că-ăă-ăă-ăă… am-ăă… o problemă mare ăă-în clipa asta și ăă-dacă cineva m-ar putea ajuta să trec de ea, ar fi-ar fi-sigur ăă… ăă… s-s-sigur ar fi bine… pentru-că-e-o-ăă… ăă… o situație eu-ăă-eu-oh… am una dintre ăă-ăă-crize care a început și-și-și chiar mi-ar prinde-ăă bine un pic de ajutor așa că dacă cineva ar vrea-ăă-să-mi dea un pic de a-ajutor-oh-ăă-ăă-ăă-ăă p-poate cineva-ăă-ăă să m-ajute-ăă-oh-oh-oh (sunete înecate)… o să mor-ăă-ăă-o să… mor-ăă-ajutor-ăă-ăă-epilepsie-ăă [înecare, apoi tăcere] .“**
>
> Transcrierea crizei de epilepsie, Darley și Latané, 1968

Darley și Latané au descoperit următorul fapt: cu cât erau mai mulți oameni implicați în discuție, cu atât erau mai puține șanse să ajute careva. Chiar dacă nu îi puteau vedea pe ceilalți participanți, știau că sunt acolo. Se pare că fiecare simțea că are mai puțină responsabilitate față de străinul în necaz, pentru că existau alți oameni în jur care ar fi trebuit să-și asume responsabilitatea. Nivelul educațional individual și sexul participanților nu au influențat cu nimic acordarea de ajutor. Când participantul a fost singurul implicat, în 85% dintre cazuri a căutat să ajute. Procentul a scăzut la 31% când au fost implicate mai multe persoane în discuție.

NEPĂSĂTORI

În 2011, o fetiță în vârstă de doi ani a fost călcată de un camion în orașul chinezesc Foshan. Fata, Yue Yue, a zăcut pe stradă șapte minute și a fost călcată din nou de o mașină, în vreme ce oamenii treceau pe alături, pe jos și pe bicicletă, până când, în cele din urmă, o femeie a mutat-o pe trotuar. Mai târziu, fetița a murit în urma rănilor, la spital.

Indignarea globală care a urmat s-a concentrat asupra schimbărilor în modelul social al Chinei. Posibilitatea de a fi făcut răspunzător pentru cheltuielile medicale ale fetiței fusese un factor important în refuzul oamenilor de a ajuta. Provincia Guangdong a propus introducerea unei dispoziții care să facă ilegală ignorarea cuiva în necaz. Însă asta nu e doar problema chinezilor. În 2009,

douăzeci de persoane au fost martore la violarea și uciderea unei fete de cincisprezece ani în Richmond, California. Nimeni n-a chemat ajutoare și n-a intervenit. Unii chiar au filmat episodul cu telefoanele mobile. Câțiva spectatori au spus, mai târziu, că au crezut că era o glumă, oameni care se prosteau. Dar nimeni n-a verificat; nimeni n-a întrebat-o pe fată dacă are nevoie de ajutor.

Nu nepăsători

Oamenii care nu dau ajutor n-o fac pentru că nu le e milă de cel în suferință. Manifestă simptome de grijă și tulburare, inclusiv transpirație și tremur. Par să fie prinși la mijloc între frica de a se face de râs sau de a strica experimentul și tulburarea pentru soarta persoanei care suferă o criză de epilepsie. Când n-au existat alți participanți, subiectul a fost mult mai dispus să acționeze. Când existau și alții, în mod clar fiecare spera că avea să facă altcineva ceea ce trebuia. Într-adevăr, s-au bizuit pe faptul că altcineva o va face.

De ce scapă hărțuitorii

Dacă oamenii nu s-au implicat să oprească un viol sau o crimă, nici să ajute un copil mic rănit, mai este de mirare că hărțuitorii pot scăpa nepedepsiți? Indiferent că se petrece la locul de muncă sau pe terenul de joacă, oamenii se fac că nu văd actele de hărțuire și suferința altuia. Și cu cât mai multe persoane știu despre faptă, cu atât fiecare se gândește „nu e problema mea“ și lasă lucrurile să fie rezolvate de altcineva.

Nu știm nimic

Unul dintre motivele pentru neintervenție este ceea ce psihologii numesc „ignoranța pluralistă“. Dacă mai sunt și alte persoane în jur, ne uităm să vedem care e reacția lor. Dacă nu reacționează ca și când ar fi o urgență sau ca și când cineva ar avea nevoie de ajutor,

presupunem că am interpretat noi greșit situația. Nu vrem să picăm de fraieri, așa că imităm poziția majorității. Dar dacă toată lumea face la fel și nimeni nu știe ce se petrece de fapt, cel care suferă rămâne neajutat. De aceea se înecă oamenii pe o plajă aglomerată. Oamenii nu sunt nepăsători — numai că nu recunosc situația drept o urgență.

Ce-i fumul ăsta?

Darley și Latané au realizat un alt experiment cu spectatori, dar de data asta participanții înșiși păreau să fie în primejdie. Au adus niște studenți să completeze niște chestionare într-o sală. După o vreme, în sală a început să pătrundă fum. Fumul s-a făcut mai gros și mai gros, până când studenții abia de mai puteau vedea. Când studenții au fost câte unul în sala care se umplea de fum, 75% dintre ei au găsit o cale de a raporta problema.

Dar când s-au aflat în sală cu încă două alte persoane care au ignorat fumul, numai 10% au dat alarma. Mai degrabă riscau să moară inhalând fumul sau arzând decât să se facă de râs dând o alarmă falsă!

Capitolul 15
Ești cel mai bun „tu“ care poți fi?

Cine ești tu? Și cine vrei să fii? Sunt ipostazele tale aceeași persoană?

Căutarea împlinirii personale e veche de mii de ani. De-a lungul istoriei, filosofii și liderii religioși au sugerat cum ar putea oamenii să devină mai buni și să-și îmbunătățească viața. Lor li s-au alăturat

acum psihologii și o întreagă industrie de autoajutorare a înflorit în talmeș-balmeșul insatisfacției noastre. Cum poți să te pui cât mai bine în valoare și să profiți de timpul vieții tale?

Ce este autoactualizarea?

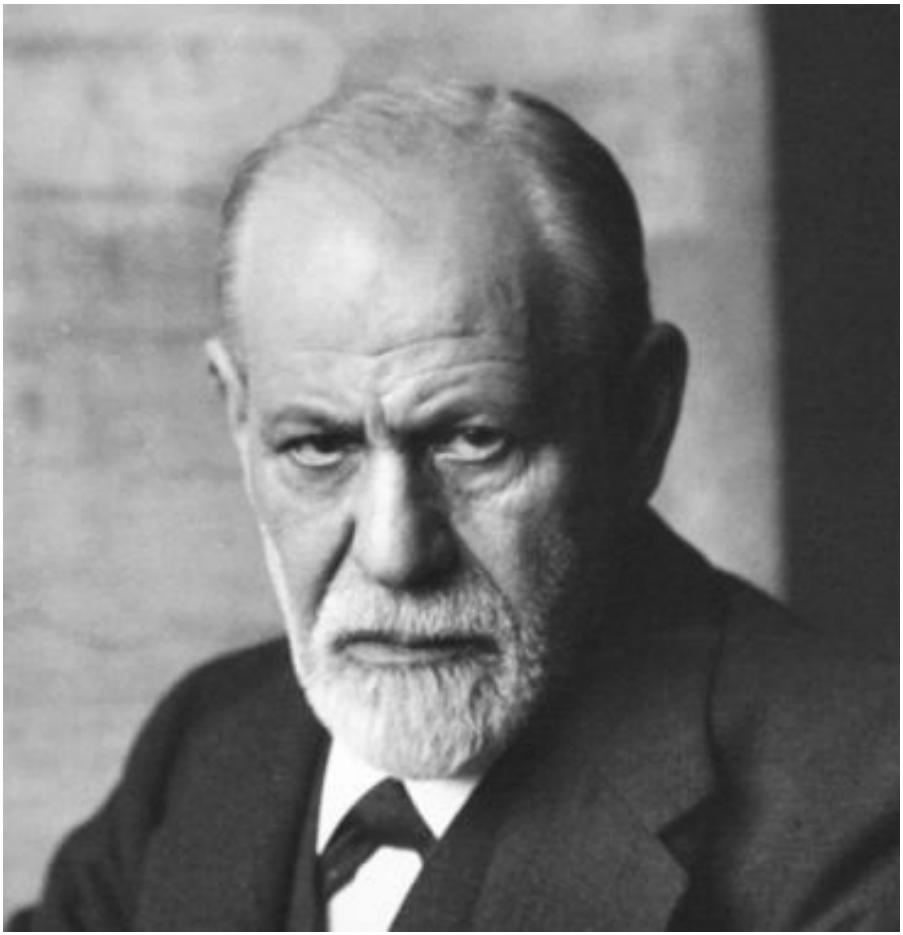
Obiectivul ar putea fi numit iluminare sau mântuire, realizare personală sau — cel mai recent — autoactualizare, dar indiferent de denumire este vorba despre a-ți trăi bine viața, cu sens și integritate. Dacă religiile impun adesea o noțiune preconceptă despre „a trăi bine“, autoactualizarea este despre împlinirea potențialului tău, a deveni persoana care simți că ar trebui să fii sau ai vrea cel mai mult să fii — cel mai bun „tu“ ideal. Modelul e diferit pentru fiecare, o întreprindere individuală fără un scenariu unic.

> **„Ce *poate* fi un om, aceea *trebuie* să fie. Nevoia aceasta se poate numi autoactualizare… Se referă la dorința de autoîmplinire, mai precis la tendința cuiva de a deveni real în ceea ce este potențial. Această tendință poate fi formulată ca dorința de a deveni din ce în ce mai mult cel ce este, de a deveni tot ce este capabil de a deveni.“**
>
> Abraham Maslow

ACTUALIZAREA

Maslow a considerat autoactualizarea drept culmea dezvoltării umane. A așezat-o în vârful piramidei nevoilor (vezi paginile 35–36), spunând că poți încerca s-o atingi odată ce toate nevoile de rang inferior, de la hrană la stimă de sine și la recunoașterea de către ceilalți, au fost satisfăcute. El a susținut că numai 1–2% dintre oameni ating vreodată autoactualizarea, fiindcă cei mai mulți dintre noi rămân prinși în urmărirea acelor nevoi sâcâitoare de hrană și adăpost și pe la jumătatea drumului spre o mașină decentă. Dar pentru Maslow, „oamenii“ însemnau în primul rând bărbații americani albi de la mijlocul secolului al XX-lea, care de fapt nu sunt cei mai mulți oameni (mai ales acum). O rapidă privire în jur ne dezvăluie multe persoane pe care le considerăm autoactualizate fără să-și fi satisfăcut neapărat toate nevoile din straturile inferioare ale piramidei.

Maslow a recunoscut că nu toți oamenii simt nevoile în ordinea în care le-a aranjat el și că, pentru unii, acestea vor fi satisfăcute într-o altă ordine. Faptul e încurajator, căci înseamnă că mai poți tinde spre autoactualizare chiar dacă ceilalți nu-ți respectă opiniile sau dacă ai o problemă cronică de sănătate. Într-adevăr, există o contradicție între piramida nevoilor lui Maslow și autoactualizare. Ceea ce Maslow a numit „apartenență“ se manifestă în nevoia de aprobare și respect din partea celorlalți. Totuși, una dintre caracteristicile oamenilor autoactualizați pe care a identificat-o el era abilitatea de a-ți păstra opiniile, chiar și nepopulare, dacă sunt temeinic argumentate — așadar, dacă persiști chiar și atunci când nu ești aprobat sau respectat, te ajută să faci un salt mai sus în piramidă.



CAZIER: AUTOACTUALIZAȚI

Studiul lui Maslow despre cum se atinge autoactualizarea s-a bazat pe detaliile biografice a optsprezece oameni pe care el i-a considerat autoactualizați. Printre aceștia:

• Abraham Lincoln — președintele Statelor Unite
• Albert Einstein — fizician; câștigător al Premiului Nobel pentru Fizică
• Eleanor Roosevelt — activistă politică, a militat pentru drepturile femeilor și ale afro-americanilor (soția lui Franklin D. Roosevelt)
• William James — filosof și psiholog (fratele romancierului Henry James)
• Sigmund Freud - psiholog.

Ești autoactualizat?

Maslow a identificat niște trăsături comune la oamenii autoactualizați pe care i-a studiat:

• Au păreri realiste despre ei înșiși și despre ceilalți, pe care îi acceptă așa cum sunt, tolerându-le defectele
• Sunt plini de resurse, independenți și autonomi
• Văd realitatea clar și judecă situația cinstit, fără a se lăsa ușor păcăliți
• Sunt spontani

• Tind să fie neconvenționali, fiindcă nu urmează ca sclavii normele și convențiile tradiționale
• Pot tolera nesiguranța
• Au nevoie de intimitate și de timp pentru ei înșiși
• Sunt foarte creativi
• Sunt orientați spre o sarcină sau o problemă din afara lor înșiși
• Au un neobișnuit simț al umorului, dar nu râd pe seama altora
• Au puternice standarde etice după care trăiesc
• Apreciază lumea și o privesc cu un soi de venerație și uimire
• Au relații profunde, satisfăcătoare, cu vreo câțiva oameni-cheie, și nu cercuri largi de prietenii superficiale
• Sunt preocupați de binele omenirii
• Au „experiențe de vârf“ (vezi caseta următoare)

Probabil că, dacă ești autoactualizat, nu e nevoie să-ți pui această întrebare — ești deja mulțumit cu cine și ce ești și nu te interesează să găsești niște calificative pentru asta.

Liderul sud-african Nelson Mandela este un exemplu de individ înalt autoactualizat, a cărui viață a fost în întregime dedicată atingerii obiectivului libertății și egalității pentru sud-africanii negri.

EXPERIENȚE DE VÂRF

Maslow a identificat „experiențele de vârf“ ca pe o caracteristică a persoanelor autoactualizate. Acestea sunt episoade de intensă plăcere sau de sentiment iluminator și înțelegere cuprinzătoare, care rezultă din contemplarea marii arte, a frumuseții în natură, din efectuarea unei descoperiri intelectuale sau din altă realizare personală. Ele sunt extatice, transcendentale și pot face persoana să se simtă părtașă la marea conexiune cu natura sau cu spiritualitatea. Efectul benefic durează și după ce experiența de vârf a încetat.

Experiențele de vârf sunt uneori categorisite drept religioase și revelatorii de aceia care le trăiesc, iar Maslow a susținut că toate religiile trebuie să fi apărut ca rezultat al experiențelor de vârf ale vreunui individ, profet sau „vizionar“. Cercetările farmacologice au reprodus efectul experiențelor de vârf cu ajutorul drogului psihotrop psilocibin, prezent în „ciupercile magice“ folosite în unele ritualuri religioase timp de mii de ani.

Calea spre autoactualizare

Să devii autoactualizat ar trebui să fie simplu — la urma urmelor, nu trebuie decât să fii tu însuți. Totuși, mulți dintre noi găsesc că e foarte dificil. Suntem prea preocupați de ce ar putea gândi ceilalți, să ne integrăm, să ne potrivim așteptărilor celorlalți. Acest sentiment de a aparține este, la urma urmelor, ceea ce Maslow identifica drept una dintre nevoi.

Frenezia extatică a unei experiențe de vârf obținută la vederea artei este uneori denumită sindromul Stendhal, după o relatare a romancierului din călătoria sa la Florența:

„Eram într-un soi de extaz la ideea că mă aflu în Florența, aproape de marii oameni ale căror morminte le văzusem. Absorbit în contemplarea frumuseții sublime… am ajuns la punctul în care te întâlnești cu senzațiile celeste… Totul vorbea atât de viu sufletului meu. Ah, dacă aș fi putut măcar uita. Aveam palpitații ale inimii, cărora la Berlin li se spune «nervi». Viața se scursese din mine. Pășeam cu teama de-a cădea.“

Stendhal, despre vederea frescelor lui Giotto de la Florența, 1817

Oare sentimentul de apartenență este în conflict cu nevoia persoanelor autoactualizate de a nu se conduce după concepțiile și așteptările celorlalți? Există o tensiune, probabil, dar nu conflict. Persoanele autoactualizate își pot da seama de ceea ce se așteaptă de la ele, dar au suficientă obiectivitate și claritate a vederii care le permite să facă deosebirea între acele așteptări care sunt numai rezultatul obiceiului necontestat și cele provenite din ceva valabil și care merită să fie atinse.

Primii pași

Unii pași spre autoactualizare sunt mai ușor de făcut decât alții. Aceia care nu te obligă să te întorci împotriva curentului, ci doar să ieși din zona ta de confort, te vor ajuta să-ți dezvolți mușchiul autoactualizării. Un prim pas este să depui toate eforturile pentru ceea ce faci și să faci cu toată convingerea. Trăiește totul din plin și fii deschis la plăcerea și uimirea din surse minore — o cale mai copilărească de a veni în contact cu lumea. E mai ușor să fii cinic, să spui că ai văzut destule apusuri sau că n-ai timp să te oprești să te uiți la rațe. Dar de ce să-ți reduci bucuria vieții? Nu e o faptă măreață sau deșteaptă să disprețuiești plăcerile simple, chiar dacă cei mai mulți adulți asta fac.

Fii deschis la experiențe noi. Să-ți asumi conștient responsabilitatea pentru tine și pentru acțiunile tale, mai degrabă decât să cauți în altă parte țapul ispășitor, poate părea înfricoșător, la început, dar curând o să-ți dea sentimentul de putere. Dacă încerci lucruri noi, în loc de a rămâne la ceea ce este cunoscut și sigur, chiar dacă e vorba doar

despre a-ți comanda ceva nou de mâncare la pachet, o să-ți lărgească experiențele și o să-ți dezvolte încrederea. Azi, calmar crocant cu usturoi — mâine, snowboarding extrem și un scorpion ca animal de companie.

Pașii mai mari

Nimeni n-o să te critice dacă muncești din greu și încerci ceva nou. Pașii cei mai dificili sunt aceia care îți vor aduce — sau de care te temi tu că-ți vor aduce — dezaprobarea (sau măcar o sprânceană ridicată) din partea celor din jurul tău.

Un pas important este să fii onest. Și asta e mai greu decât sună, căci înseamnă să renunți la a mai juca roluri și, în schimb, să te porți în concordanță cu adevăratele tale sentimente și credințe. Să zicem că toată lumea de la locul tău de muncă vine devreme și rămâne peste program, din efortul de a impresiona. În realitate nu fac mai multă treabă, doar stau ca să fie văzuți. Persoanele autoactualizate n-o să joace farsa asta. O să-și facă bine treaba, dar n-o să pretindă că fac mai mult decât fac în realitate sau să se angajeze într-un joc al exagerărilor.

„Nu există ființe omenești perfecte."

Maslow, 1970

Onestitatea este cea mai bună politică

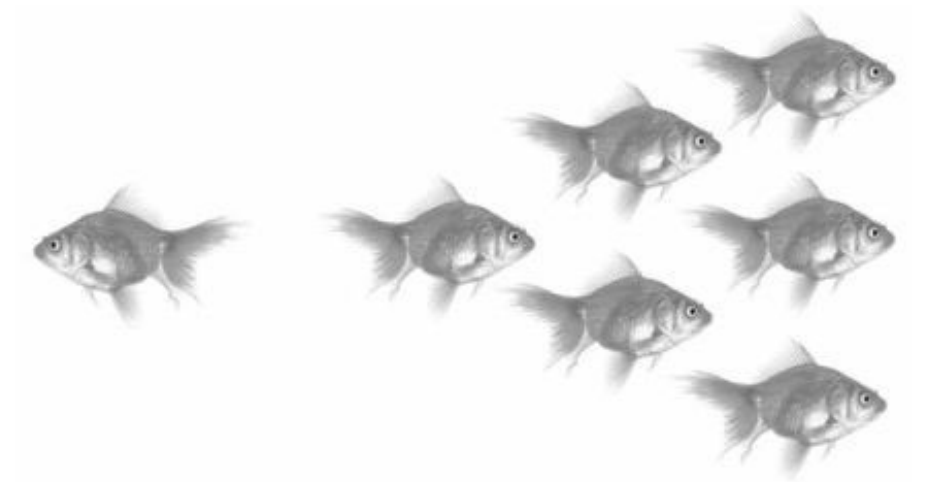
Autoactualizarea necesită să fii onest cu — și despre — tine însuți. Dacă există ceva pe care îl faci întotdeauna, dar urăști să-l faci — indiferent că e vorba despre o vizită la o rudă nesuferită sau curățatul băii — recunoaște că nu-ți place. Dar ce ar însemna să n-o faci? Probabil că ruda nesuferită urăște vizitele tot atât de mult ca și tine. Probabil că mai degrabă ai plăti pe cineva să-ți curețe baia, decât s-o faci tu însuți. Chiar dacă te hotărăști să continui — dacă decizi că vizitele sunt prețioase pentru ruda ta și nici nu-ți permiți să plătești pe cineva pentru curățenie sau nu ești de acord să angajezi pe cineva — odată ce ai ales acțiunea și ți-ai asumat responsabilitatea pentru asta, va deveni mai ușor s-o accepți. Dacă tot mai ai resentimente, înseamnă că ai făcut alegerea greșită — și întotdeauna e o alegere. Ai putea să încetezi s-o mai vezi pe ruda aceea, dar probabil te-ai înstrăina de familia ta, ai putea pierde o moștenire sau ai avea remușcări. Totuși, este o alegere. Fă-ți alegerea și asumă-ți responsabilitatea pentru ea.

Cunoaște-te pe tine însuți și apoi fii cinstit în privința celor ce știi. Probabil îți place ceva ce altora li se pare de disprețuit, precum vacanțele cu rulota prin campinguri, trupele de muzică populare sau suvenirele ieftine. Și ce? Stingherealа vine din a-ți păsa ce cred alții despre plăcerile tale nevinovate. Cântărește bine ce crezi și ce te

bucură, fără să ții cont de preferințele altora. Asta nu vrea să însemne că trebuie să respingi părerile celorlalți sau să nu asculți niciodată de vreun sfat, ci să evaluezi tot ce vezi și ce auzi în lumina propriilor experiențe și gusturi și să-ți faci propriile alegeri — acelea care te vor face fericit și împlinit.

Nu da înapoi

Cel mai dificil pas este să iei apărarea lucrurilor pe care le vrei și în care crezi, atunci când sunt diferite de acelea pe care oamenii din jurul tău le vor sau le cred. Îți trebuie curaj să te împotrivești curentului pentru că tu crezi că ai dreptate și să ții piept ostilității. Ai putea suferi pentru părerile tale. Dacă ești autoactualizat, va merita — pentru că integritatea ți-a devenit lucrul cel mai de preț. De aceea Edward Snowden a mărturisit că a dezvăluit secretele Agenției Naționale de Securitate și a trebuit să fugă la Hong Kong și apoi în Rusia. De aceea Nelson Mandela și Aung San Suu Kyi au petrecut ani de-a rândul în închisoare. Ei au crezut în ceva mai presus de ei înșiși, care merita orice risc sau suferință. (Indiferent dacă tu și eu credem că au avut dreptate, asta nu e relevant.)



Autoactualizarea este despre tine însuți

Ca să fii autoactualizat, trebuie să știi cine ar trebui să fii. Adică, prin definiție, diferit de oricine altcineva. Un om poate fi leneș și grosolan, totuși autoactualizat, dacă este credincios propriilor valori și obiective. (În categoria aceasta ar putea intra Diogene — nefăcând niciodată o încercare de a munci.) Nimeni nu poate face autoactualizarea în locul tău, să-ți spună cine ar trebui să vrei să fii.

Indivizii autoactualizați sunt, de asemenea, înțelegători față de nevoile celorlalți de autoactualizare, așa că nu vor încerca să-și impună părerile asupra celorlalți sau să-și modeleze copiii după

ambițiile lor. În schimb, îi vor ajuta pe ceilalți să își găsească drumul propriu și le vor aproba alegerile curajoase, chiar dacă — probabil mai ales dacă — nu sunt alegerile pe care le-ar fi făcut ei înșiși.

> **„De ce ne fixăm standardul de sănătate mentală atât de prudent de jos? Nu ne putem închipui un model mai bun decât al consumatorului docil, câștigătorul pâinii familiale bine adaptat? De ce nu sfântul, înțeleptul, artistul? De ce nu tot ce este mai bun și mai frumos din specia noastră?“**
>
> Theodore Rozsak, profesor de istorie, Universitatea de Stat din California, 1977

E totul în regulă? Autoactualizarea sună bine și frumos, dar pot exista probleme, după cum a arătat Fritz Perls. Perls, inițiatorul terapiei gestaltiste, a afirmat că există pericolul ca oamenii să-și actualizeze mai degrabă un ideal al sinelui decât adevăratul sine. Cu toții avem o idee despre tipul de persoană care vrem să fim și care nu se potrivește întotdeauna cu tipul de persoană care suntem capabili să fim sau care ar fi de dorit să fim. Perls intuia, de asemenea, că exista pericolul ca autoactualizarea să fie simțită ca o obligație și, astfel, să constituie o presiune în plus asupra individului.

Ca o ironie, presiunea de a te conforma unui ideal de a fi autoactualizat este diametral opusă cerinței de a nu respecta convențiile sau presiunea socială, dacă nu coincid cu propriile credințe și înclinații. Ar putea, de asemenea, să devină o chestiune de moralitate, noi simțind că o persoană „mai bună“ este autoactualizată. Este oare inadecvat? Oare Perls scoate din dicuție persoanele care sunt prea leneșe să se perfecționeze? Dacă o persoană nu este motivată să se autoactualizeze, poate că ori are alte nevoi pe care nu și le-a satisfăcut, ori altceva îi lipsește. De unde va veni motivația la o persoană nemotivată? Și dacă sinele lui actualizat *este* cel nemotivat și leneș?

Ioana d'Arc, considerată de francezi eroină națională, a fost cu siguranță autoactualizată. Astăzi, ar putea fi diagnosticată drept suferindă de deliruri și de halucinații; foarte probabil nu i s-ar da pe mână conducerea unei armate. Totuși, charisma și convingerea au ajutat-o să răzbată — nimeni nu spune că autoactualizatul trebuie să fie într-o condiție excelentă și sănătos mental.

Capitolul 16
Morcov sau băț?

Ce îi face pe oameni mai performanți: sistemul de recompensă sau cel de pedeapsă?

Care e cea mai bună metodă de a-i determina pe oameni să facă ceva: să le oferi o recompensă sau să-i amenințI cu o pedeapsă? Și nu e vorba numai de a-i pleca pe ceilalți voinței tale — pe tine însuți ar trebui să te amenințI sau să te răsplătești?

Cum devii motivat

Două tipuri diferite de motivație ar putea să ne îndemne să acționăm: intrinsecă și extrinsecă.

Motivația intrinsecă este atunci când vrem să facem ceva din propriile noastre motive — pentru că ne place activitatea respectivă, pentru că o găsim într-un fel aducătoare de satisfacții sau pentru că ne ajută să înaintăm către alte obiective la care ținem. Dacă îți place să faci prăjituri, n-o să ai nevoie de încurajări — o să te bucuri s-o faci oricum. Motivația extrinsecă este atunci când vrem să facem ceva pentru a controla circumstanțele exterioare — să fim plătiți, să evităm pedeapsa cu închisoarea sau foamea și așa mai departe. Dacă ai un serviciu care nu-ți place prea mult, o să continui să te prezinți la muncă și să faci ce ți se spune, pentru că ai nevoie de banii cu care ești plătit pentru asta. Dacă nu-ți place să cumperi alimente, ai s-o faci oricum, pentru că altminteri n-o să fie nimic de mâncat în casă, când o să-ți fie foame.

Motivația extrinsecă este cea care face subiectul alternativei morcov sau băț.

Prea mulți morcovi strică supa?

În 1973, psihologii Mark Lepper, David Greene și Richard Nisbett au realizat un experiment asupra unui grup de copii de grădiniță, de trei până la cinci ani, pentru a testa teoria „suprajustificării“ recompensei. Cercetătorii au selectat cincizeci și unu de copii cărora le plăcea să deseneze. Faptul că deja le plăcea activitatea era esențial pentru studiu. Fiecare copil a fost încurajat să deseneze timp de șase minute. Înainte de a începe, au fost împărțiți aleatoriu în trei grupe. Numai copiilor dintr-o grupă li s-a promis o răsplată (un atestat) dacă ar fi desenat ceva. Copiilor din celelalte două grupe nu li s-a spus să se aștepte la vreun premiu. După cea dintâi ședință, cei cărora li se promisese un atestat l-au primit și, deopotrivă, copiii din una dintre celelalte două grupe au primit câte un atestat. Pentru această grupă, răsplata a fost o surpriză. A treia grupă n-a primit nimic.

Pentru următoarele câteva zile, cercetătorii au observat copiii și au notat cât timp petreceau acum desenând din proprie voință. Rezultatele au fost surprinzătoare. Nu a existat nicio diferență statistică între cei cărora li se dăduse o răsplată-surpriză și cei fără nicio răsplată, însă cei care primiseră răsplata promisă au desenat *mai puțin*.

Se pare că, pentru o activitate care ne place, motivația intrinsecă este de ajuns. Dacă la aceasta se adaugă o recompensă exterioară, sărim în „suprajustificare“.

Se pare că asociem, în general, recompensele exterioare cu acțiunile pe care nu vrem să le facem. Copiii ar putea fi răsplătiți când își strâng jucăriile, când fac ordine la ei în cameră, când își mănâncă legumele sau își fac temele. Dacă te-ai gândit să răsplătești vreuna dintre aceste acțiuni, ai grijă. În caz că lor deja le plac legumele sau temele, ai putea să-i descurajezi dăruindu-le o hartă a cerului nopții sau o budincă, pentru că răsplata sugerează că sarcina sau activitatea era ceva care n-ar fi trebuit să le placă. La urma urmelor, de ce ar trebui să fim răsplătiți pentru ceva ce suntem motivați interior să facem?

Efectul de suprajustificare influențează și adulții. Oamenii care sunt răsplătiți dacă renunță la fumat au mai puțin succes decât cei care nu primesc nicio răsplată. Dacă motivația lor intrinsecă este decalată de o puternică motivație extrinsecă, încercarea lor are mai puține șanse să reușească.

Ce se află în spatele acesteia este efectul de autopercepție. Decidem ce să credem despre noi înșine pe baza modului în care ne comportăm — ceea ce sună paradoxal, de vreme ce de obicei ne imaginăm că modul nostru de comportament este vizibil în părerea noastră despre noi înșine.

În orice caz, copiii care au fost răsplătiți pentru desenat au avut astfel o explicație exterioară pentru comportamentul lor, și anume că desenaseră pentru că urma să obțină o răsplată, și ca atare, dacă nu

primeau nicio răsplată, nu mai desenau deloc. Studiul lui Lepper le-a răpit bucuria de a desena.

De ce au nevoie bancherii de bonusuri masive?

Cei mai mulți oameni — care nu sunt bancheri — probabil că s-au întrebat, în ultimii câțiva ani, de ce bancherii sunt plătiți cu bonusuri masive pentru a face o treabă pentru care sunt deja plătiți generos. Studiile motivației și recompenselor exterioare arată că, dacă oamenii sunt răsplătiți doar pentru că au dus la bun sfârșit o sarcină sau au făcut-o într-un anumit număr de ore, motivația lor e mai mică decât dacă sunt răsplătiți pentru competență.

Spunându-i cuiva că este plătit dacă execută bine o anumită sarcină îl va face să muncească mai mult și mai multă vreme la acea sarcină — indiferent dacă a executat bine sau nu respectiva sarcină. Motivul invocat pentru recompensarea bancherilor cu salarii exorbitante și bonusuri extravagante este acela că, fără aceste stimulente, ar pleca pe capete. Se pare că este adevărat. (Asta însă nu răspunde la întrebarea de ce nu-i lăsăm să plece pe capete.)

Faptul că bancherii neagă stăruitor că ei ar fi cauza prăbușirii

economice s-a născut tot din teoria psihologică.

Dacă o persoană este plătită mai mult pentru o sarcină, va crede că a făcut-o mai bine și se va bucura de asta mai mult decât dacă ar fi plătită prost. Așadar, plătind bancherilor sume mari, le întărim credința că ei fac un lucru bun și, prin urmare, că ar trebui să facă mai multe ca acesta. Oh, Doamne.

CÂT DE PLICTISITOR E?

În 1959, Leon Festinger a realizat un experiment la Universitatea Stanford, California, care a presupus angajarea unor oameni pentru a efectua o sarcină plictisitoare. Participanții au fost apoi plătiți fie cu un dolar, fie cu douăzeci de dolari, pentru a le spune voluntarilor în așteptare că sarcina era interesantă. Când au fost întrebați mai târziu despre sarcină, cei plătiți cu douăzeci de dolari au spus că era plictisitoare, dar cei plătiți cu un dolar au raportat că era mai degrabă interesantă.

Experimentul lui Festinger a făcut parte din studiul său despre disonanța cognitivă. El a arătat că oamenii s-au autoconvins că sarcina fusese mai plăcută decât în realitate, pentru că n-au vrut să admită că pierduseră timpul cu ea și i-au mințit pe ceilalți participanți. Cei plătiți mai mult au avut o părere mai proastă despre sarcină. În general, suntem plătiți să facem lucruri pe care nu vrem să le facem. Dacă suntem plătiți cu o sumă acceptabilă ca să facem ceva, putem fi siguri că n-am vrea s-o facem, altminteri. Nu e o treabă interesantă, așadar n-ar trebui să ne placă. Și invers.

Pedeapsa e mai eficientă decât răsplata

E bine când lucrurile rămân la fel. E chiar plăcut dacă devin mai bune, dar e groaznic dacă devin mai rele. Economistul american John List a încercat diverse metode de a motiva profesorii să pregătească studenții în vederea unui examen. A luat niște grupuri asemănătoare de profesori și le-a spus celor dintr-un grup că vor primi un bonus dacă rezultatele studenților la test se vor îmbunătăți. A dat 4 000 $ fiecărui profesor din grupul celălalt și le-a spus că va trebui să dea banii înapoi, dacă notele studenților nu se vor îmbunătăți. În medie, studenții profesorilor care ar fi putut fi penalizați au obținut rezultate cu 7% mai mari decât cei ai căror profesori urmau să fie răsplătiți cu un bonus.

PENTRU CARITATE ȘI ÎMPOTRIVA EI

Unii oameni încearcă să se silească să atingă obiective promițând să doneze bani în scopuri caritabile dacă eșuează — de pildă, să doneze pentru cercetările de combatere a cancerului dacă nu slăbesc. Metoda adesea eșuează. Cu toate că imboldul cuiva de a-și păstra banii ar trebui să fie destul de puternic pentru a-l determina să acționeze, faptul că banii ar servi unei cauze nobile subminează imboldul. Să donăm bani organizațiilor caritabile ne face să avem o părere bună despre noi și despre ceea ce am făcut. Aceasta înseamnă că ne stabilim o pedeapsă care ne va face să ne simțim bine — n-o să meargă. Nu ne atingem scopul și gândim: „Ei, n-are nimic, banii s-au dus pentru o cauză bună“.

E mult mai bine să ne angajăm să dăm bani la o organizație împotriva caritații — pentru o cauză pe care n-o sprijinim. Ar putea fi un partid politic sau un grup de activiști care nu ne place, de exemplu. Atunci există un stimulent mult mai puternic să evităm pedeapsa și, astfel, să facem ceea ce ne-am propus.

Capitolul 17
Poți recunoaște un psihopat?

Nu-i obligatoriu să umble cu un topor și să roadă un femur de om.

Ai recunoaște un psihopat dacă ai vedea unul? Ei bine, probabil că ai văzut cel puțin unul. L-ai remarcat? Se crede că în jur de 1–2% dintre oameni se pot clasifica drept psihopați. Ceea ce înseamnă, de asemenea, că există 1% șanse să fii psihopat. Salutare, cititori psihopați! Nu e cazul să vă îngrijorați prea tare — nu toți psihopații se transformă în ucigași. Pentru asta, ar fi nevoie de o coincidență specială între declanșatorii genetici și cei ai mediului înconjurător.

Ucigași înnăscuți?

Jim Fallon este un psiholog care a studiat creierul ucigașilor psihopați. El a descoperit că subactivitatea din cortexul orbitofrontal, o parte a creierului aflată imediat deasupra ochilor, este o trăsătură universală a ucigașilor psihopați pe care i-a examinat. În plus, ei au anomalii în amigdale — două formațiuni mici, situate adânc în creier, care joacă

un rol în reglarea emoțiilor și în moralitate. De obicei, amigdalele sunt subactive și cam de vreo 18 ori mai mici la psihopați. Rezultatul este că psihopații nu au, în esență, conștiință. Cu toate că pot spune când un lucru este rău, comparându-l cu un set de reguli morale, au prea puțin sau deloc simț înnăscut pentru fapta rea.

O descoperire șocantă

În timp ce studia psihopatia, Fallon a examinat, de asemenea, tomografiile PET ale persoanelor bolnave de Alzheimer. Pentru că în familia lui existau antecedente cu Alzheimer, a inclus tomografiile membrilor familiei sale, în caz că ar putea să identifice vreun semn timpuriu. S-a liniștit când n-a găsit nicio dovadă de Alzheimer, dar în ultimul teanc de imagini era un creier evident psihopatic. A presupus că amestecase tomografiile. Dar când a verificat, a descoperit că era o tomografie a creierului său. El, faimos cercetător în neuroștiință, avea creierul unui potențial ucigaș psihopat!

Când Fallon i-a povestit despre asta mamei lui, ea i-a sugerat să investigheze familia tatălui său. A descoperit astfel că era descendent direct a șapte ucigași, inclusiv primul om care fusese executat pentru matricid în America. O altă rudă fusese Lizzie Borden, bănuită de

uciderea tatălui și a mamei vitrege cu un topor, în 1892.

Lizzie Borden un topor a-nșfăcat
Și patruj' de lovituri mamă-sii i-a dat.
Apoi, când a văzut ce făcuse,
În tată-său de patruj'ș-unu de ori îl înfipse.

Genele de psihopatie

Din studiile sale, Fallon a ajuns la concluzia că există mai multe gene, numite „gene războinice", care predispun la un comportament psihopat violent. Dar purtătorii acestor gene nu devin ucigași decât dacă lucrurile o iau razna în mediul lor. A pus pe seama iubirii părinților săi faptul că viața lui fusese lipsită de porniri ucigașe. Potrivit lui Fallon, cei care devin până la urmă ucigași în serie au fost abuzați sau au suferit alte traume extreme în copilărie. Ceva le declanșează violența, dincolo de predispoziția genetică.

Are nevoie capitalismul de psihopați?

Cum rămâne cu acel 1% de potențiali psihopați ce umblă pe stradă? Ce fac ei? Mulți au succes în afaceri. Psihopatia este suprareprezentată printre managerii generali, aproape 4% dintre ei având trăsături psihopate. Fallon este un psihopat care a devenit un specialist de succes în neuroștiință. Psihopații prosociali, precum Fallon, au mai puțină empatie decât majoritatea celorlalți oameni, nu dezvoltă relații apropiate cu ușurință și sunt, adesea, foarte competitivi, dar nu umblă prin lume ucigând oameni.

Când Fallon și-a întrebat prietenii și familia cum era el, cu toții l-au descris ca pe un sociopat. El a spus că s-a gândit la asta, dar nu i-a păsat — ceea ce dovedea că ei aveau dreptate. Un psihopat prosocial este adesea gregar, sârguincios, aparent sociabil, însă doar la un nivel foarte superficial (așadar, deseori chiar fermecător), însă nu e cea mai potrivită persoană pe care v-ați dori-o ca membru apropiat al familiei sau ca prieten intim. Totuși, dacă n-a suferit nicio traumă în copilărie, probabil nu va înșfăca un topor să te atace pe tine sau pe părinții săi.

> **„Criminalii în serie distrug familii. Psihopații corporatiști, politici și religioși distrug economii. Distrug societăți.“**
>
> Robert Hare, Universitatea din British Columbia

Pornit/oprit sau un spectru?

Nu este clar dacă psihopatia este o condiție pe care oamenii fie o au, fie nu sau dacă există o colecție de tendințe și comportamente din a căror combinație rezultă un comportament psihopat. Dacă a doua variantă e cea corectă, atunci trebuie să existe un spectru larg de psihopatie, de la sănătos mental la psihopat criminal periculos.

Iago: Uită-te la soția ta; ia seama ce bine se înțelege ea cu Cassio.
Actul III, Scena III.

Tulburări de empatie

Psihologul britanic Simon Baron-Cohen, expert în tulburările de empatie, a observat să psihopaților le lipsește empatia sinceră, dar

sunt buni la acționarea întrerupătorului pornit/oprit de empatie — pot simula plauzibil empatia, chiar dacă n-o simt de fapt, sau pot juca față de ceilalți rolul celui plin de considerație sau sentimente pentru seamăn. Oamenii din spectrul autist au, de asemenea, „empatie zero", dar fac eforturi cu „teoria minții" — abilitatea de a aprecia părerile sau sentimentele altuia. Psihopații înțeleg foarte bine cum gândesc ceilalți, chiar dacă nu le împărtășesc sentimentele. Aceasta îi face deopotrivă eficienți și manipulatori fără scrupule.

PSIHOPAȚI POPULARI

S-a sugerat că în zonele de război, unde ostilitățile au continuat vreme îndelungată, s-a produs probabil o selecție naturală în favoarea genelor care contribuie la psihopatie și alte tendințe spre agresiune fizică. Ideea ar fi că tinerele femei, când se simt amenințate fizic, e mai probabil să aleagă bărbații agresivi ca parteneri, în speranța că aceștia le vor apăra.

Dacă simulezi nebunia ești nebun?

Jurnalistul Jon Ronson a studiat și a scris mult despre psihopatie. În timpul cercetărilor sale, s-a dus să-l cunoască pe Tony, un bărbat închis la Broadmoor, un azil de boli mentale, de strictă securitate, din Berkshire, Anglia. Tony i-a povestit că fusese arestat fiindcă bătuse pe cineva într-un bar, când avea șaptesprezece ani, și că fusese sfătuit de un alt deținut să simuleze nebunia. Se gândise că avea să fie trimis într-o instituție „comodă", în loc de o închisoare. Tony simulase cum trebuie nebunia — de fapt, psihopatia — împrumutând idei din filme și cărți. Le spusese autorităților că obținea plăcere sexuală din izbitul mașinilor de ziduri, o idee împrumutată din filmul *Crash*. Le spusese că voia să privească femeile murind, căci asta îl făcea să se simtă normal — o idee preluată din autobiografia criminalului în serie Ted Bundy, pe care o găsise în biblioteca închisorii (!). Tony fusese foarte convingător — într-atât de convingător, încât, în loc să fie trimis într-o închisoare comodă, sfârșise în cea mai severă instituție de înaltă securitate din teritoriu. *Hopa!*

Chiar dacă Tony a recunoscut că el doar simulase nebunia, a petrecut paisprezece ani la Broadmoor, înainte de a fi eliberat. Tony i-a povestit lui Jon Ronson că, de fiecare dată când făcea ceva normal — de pildă, vorbea cu o infirmieră despre vreo știre ciudată sau îmbrăca un costum cu dungulițe —, actul îi era notat ca o dovadă de nebunie. Clinicianul i-a spus lui Ronson că își dăduse seama că Tony simulase deliberat simptomele psihopate — dar era atât de lipsit de remușcări și atât de manipulator, încât probabil chiar era psihopat.

În pofida studiilor sale extinse despre psihopatie, Ronson a fost convins de Tony. Oare Tony îl manipulase pe Ronson ca să-i creadă povestea, cum că nu era un psihopat? Ori poate chiar nu era un psihopat? Este mult mai ușor, după cum a descoperit Tony, să convingi pe cineva că ești nebun decât că ești sănătos. O mulțime de

lucruri pe care le fac oamenii sănătoși pot părea nebunești celorlalți.

La douăzeci de luni de la eliberarea sa, Tony a fost din nou închis, pentru că atacase pe cineva într-un bar.

În Zbor deasupra unui cuib de cuci *(1975), McMurphy se preface că e nebun ca să scape de muncă forțată.*

DEPISTAREA PSIHOPAȚILOR

Există numeroase teste folosite pentru a stabili gradul de psihopatie manifestat de un individ. Unul dintre cele mai folosite este testul PCL (Psychopathy Checklist) al lui Hare, o listă de caracteristici pentru care subiectul este notat cu unu sau cu doi, după cum trăsătura nu apare deloc la subiect, e valabilă într-o oarecare măsură sau este pe deplin manifestată de subiect. (Testul este disponibil on-line, dar pentru ca rezultatele să fie valide, trebuie administrat de un psiholog cu experiență. Nu luați măsuri pe baza niciunui diagnostic sau autodiagnostic pe care l-ați obținut folosind o pagină de web.) Semnele psihopatiei măsurate de lista lui Hare includ:

- **Volubilitatea și farmecul de suprafață**
- **Supraevaluarea (simțul grandios al propriei valori)**
- **Minținul patologic**
- **Stil de viață parazitar**
- **Iresponsabilitate**
- **Relații sexuale numeroase, neserioase și de scurtă durată**
- **Comportament impulsiv**
- **Incapacitatea de a-și asuma responsabilitatea faptelor sale**
- **Lipsa de empatie**

Capitolul 18
Ce vezi?

Ochii tăi lucrează împreună cu creierul ca tu să vezi și nu întotdeauna interpretează corect realitatea.

Ai văzut imaginea de la pagina anterioară sau una asemănătoare ei de o sută de ori. Ce anume creează confuzie în creierul nostru încât imaginea pare să reprezinte, alternând încontinuu, când o vază, când două fețe? Răspunsul este că mințile noastre preferă să delimiteze prim-planul de fundal, iar când n-o pot face — când ambele alcătuiesc o formă semnificativă — vedem așa-numita imagine multistabilă.

> **„În vreme ce o parte din ceea ce percepem vine prin simțurile noastre de la obiectul din fața noastră, o altă parte (și s-ar putea să fie partea cea mai mare) vine întotdeauna din mintea noastră."**
>
> William James, filosof și psiholog

Formarea unui pattern din ceea ce vedem

Să vezi e mai greu decât îți închipui. Creierul tău are multă treabă când te uiți la lucruri. Tot ce primește este un set de date în forma luminii colorate emise sau reflectate de obiectele „din afară". Ca să vezi și să înțelegi ce vezi, creierul are nevoie să recunoască obiectele,

chiar și atunci când sunt luminate diferit, orientate diferit și la distanțe diferite față de ochi.

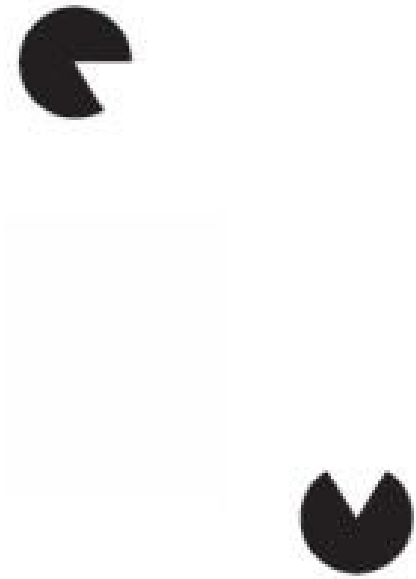
Se dezbate încă problema cât de mult din vedere este dobândit și cât de mult e înnăscut. Experimentele cu nou-născuți (în vârstă de două sau trei luni) au arătat că unele trăsături sunt deja funcționale. Constanța mărimii (recunoașterea a ceva ce are aceeași dimensiune chiar dacă este mai departe), adâncimea percepției, recunoașterea formei și a modelului sunt abilități pe care nou-născuții se pare că le au deja. Copiii studiați în 1966 de Jerome Bruner puteau chiar să facă alegeri de completare a modelelor, generalizând un triunghi acoperit în parte de o bandă la un triunghi întreg, mai degrabă decât orice altă figură geometrică ce ar fi arătat la fel, acoperite de bandă.

Copiii foarte mici nu pot spune ceea ce văd, nici măcar nu pot arăta spre soluția lor preferată. Prin urmare, experimentele cu nou-născuți folosesc constanța unei priviri ca măsură a interesului sau a recunoașterii. Bebelușii se vor uita mai mult timp la ceva de care sunt interesați.

Vederea și mișcarea

Experimentele pe animale sugerează că, dacă un animal tânăr nu este expus la lumina și modelele normale, nu este capabil să reacționeze normal la ele, mai târziu. În 1963, R. Held și A. Hein au descoperit că, dacă pisoii nu se pot plimba prin mediul înconjurător, mai târziu sunt incapabili să-și așeze labele cum trebuie sau să reacționeze la obiectele care se apropie, fiindcă nu pot nici să-și dezvolte percepția adâncimii, nici să facă legătura dintre coordonare și percepție.

Studiile pe oameni cărora li s-a redat vederea, după ce o pierduseră în primii ani de viață sau care nu văzuseră niciodată, sugerează că unele aspecte ale vederii sunt dobândite și altele, înnăscute. Deosebirile culturale și mediile în care oamenii au crescut pot afecta, de asemenea, abilitățile perceptuale. Colin Turnbull a studiat pigmeii Mbuti din Zair. Fiindcă aceștia trăiesc în jungla deasă, el a bănuit că vor avea dificultăți să aprecieze distanța și mărimea. Într-adevăr, atunci când a dus pigmeii în loc deschis și le-a arătat un bivol în depărtare, ei l-au socotit „o insectă ciudată“ și s-au minunat fiindcă părea că devine din ce în ce mai mare, când s-au apropiat.



Uită-te la întreg, nu la ce lipsește

Privește imaginea aceasta:

Mintea ta organizează acest desen într-un triunghi alb în fața a trei cercuri negre sau un triunghi alb cu trei colțuri negre. E improbabil că vei vedea doar cercuri pe trei sferturi. Dacă e să rearanjăm aceste componente totuși, va fi mai ușor să le vezi ca pe elemente individuale decât ca pe o singură formă.

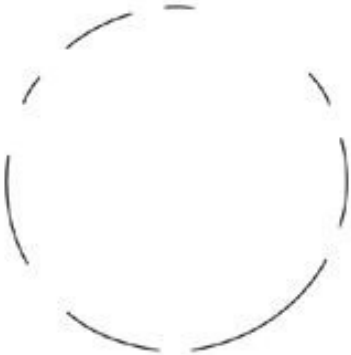
Mintea are o tendință naturală de a vedea mai degrabă întregul decât părțile, iar întregul este mai mult decât suma părților. Seamănă cumva cu a compara o salată cu ingredientele sale. Nimic nu li s-a întâmplat ingredientelor — e vorba doar de cum se prezintă. Dacă ai veni pe la mine și eu te-aș servi cu un avocado, câteva ridichi, niște semințe de pin și o bucată de parmezan ras pe deasupra, o sticluță de ulei de măsline și niște oțet balsamic, n-ai fi prea impresionat. Dar dacă aș amesteca toate acestea și le-aș face să arate bine, probabil ai fi chiar încântat. (Dacă nu, nu ești invitat.)

Mărimea și distanța

Creierul interpretează imaginea de mai jos ca pe o serie de siluete a căror mărime crește de la stânga la dreapta, cea mai mică fiind cea mai apropiată de privitor. Liniile care sugerează pereți și un pavaj ne obligă să vedem un desen în perspectivă, cu silueta din dreapta cea mai departe. În realitate, aceste trei siluete au aceeași mărime. Creierul tău este cel care creează perspectiva. Dacă una dintre siluete este în depărtare și are aceeași mărime ca și aceea din prim-plan, știm că silueta din fundal ar trebui să apară mai mică. Așadar, dacă apare de aceeași mărime, noi interpretăm aceasta ca însemnând că silueta din fundal este mai mare.

Ce lipsește?

În mod natural, suplinim părțile lipsă pentru a face o imagine mai satisfăcătoare și potrivim figurile pe care suntem obișnuiți să le vedem. Figurile de mai jos le vezi ca pe un cerc și un dreptunghi, nu ca pe mai multe linii diferite.



Însă nu e vorba doar de a vedea întregul. Facem o mulțime de deducții și presupuneri ca să ne ajute să interpretăm ceea ce vedem.

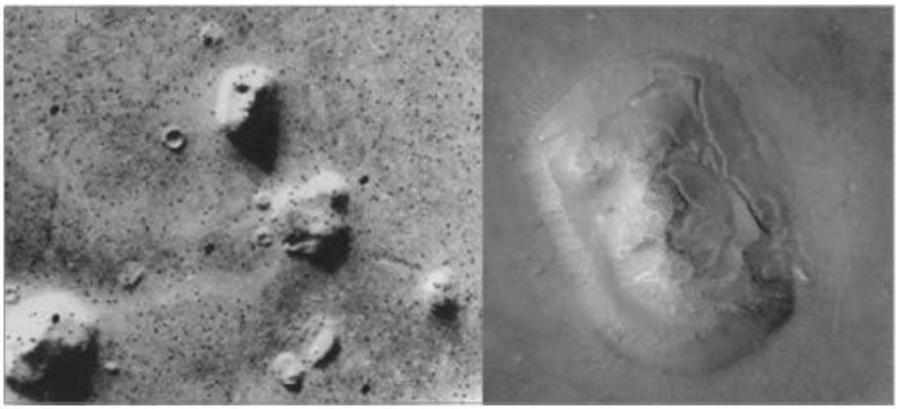
În fotografia următoare este o siluetă de zebră pictată pe un gard? Sau e umbra unei zebre din afara obiectivului?

Creierul tău se folosește de cunoștințele și experiențe tale trecute pentru a interpreta ce se vede. Un copil mic, care n-a mai văzut vreodată un animal de forma unei zebre, ar putea totuși ghici că e umbra a ceva, fiindcă suntem obișnuiți să vedem umbre, dar neobișnuiți să vedem forme ciudate pictate pe o îngrăditură de metal și lemn.

Și, de fapt, ce e acolo?

Uneori interpretăm greșit. Imaginea de la pagina 196, a unei „fețe“ de pe Marte, dezvăluită în urmă cu patruzeci de ani, a determinat oamenii din toate colțurile pământului să vină cu tot felul de teorii despre extratereștri care au vizitat, în trecut, planeta pe care trăim sau

despre zeii care și-au lăsat amprentele acolo. (De ce ar face zeii asta? Ca să ne păcălească? Să ne încurajeze să explorăm spațiul?) Totuși, când aceeași figură a fost fotografiată în 1998, dintr-un unghi ușor diferit și în condiții de luminozitate diferită, s-a dovedit a fi doar un munte bătrân.



Creierul trebuie să recunoască tipuri generale de obiecte astfel încât să identifice că două obiecte sunt de același tip, chiar dacă nu arată foarte asemănător. Nu este deloc greu să recunoaștem ființele umane, chiar dacă ele sunt înalte, scunde, grase sau oricum altfel. În mod similar, putem recunoaște cu ușurință un copac sau un scaun, sau o felină, chiar dacă n-am mai văzut acel tip particular înainte.

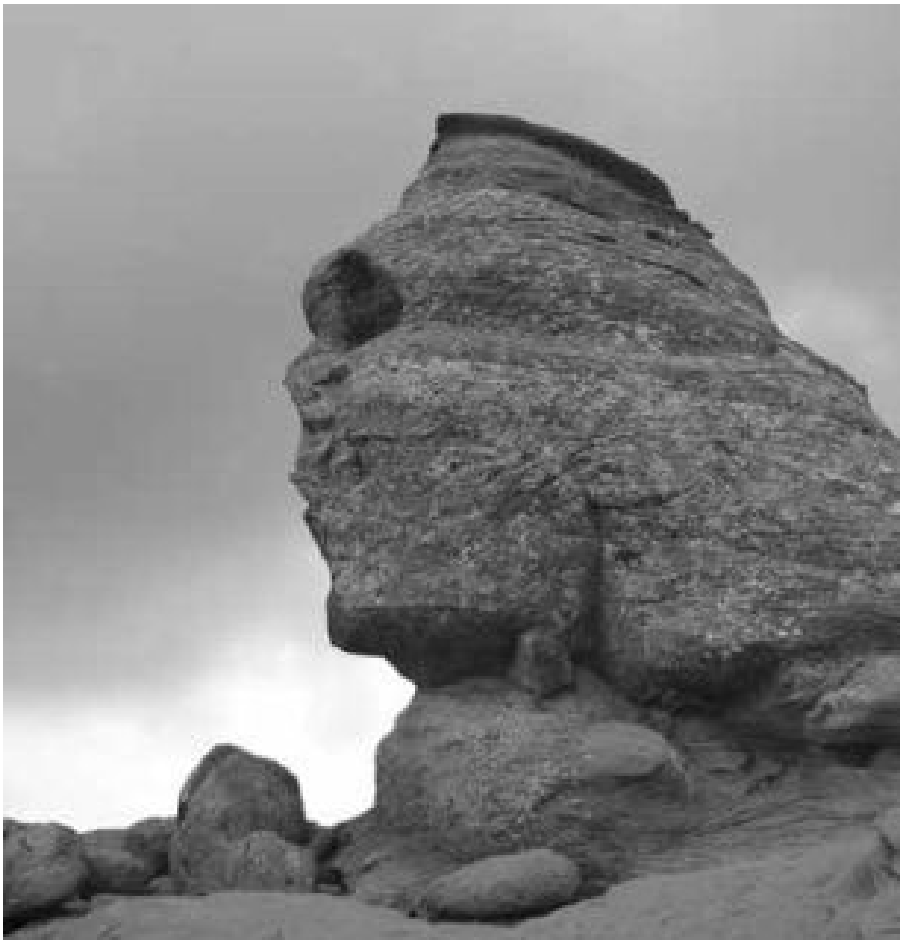
Putem, de asemenea, să recunoaștem același obiect văzut dintr-un alt unghi, de la altă distanță sau din altă poziție.

PSIHOJARGON: PAREIDOLIA

Pareidolia înseamnă a găsi semnificații în imagini sau sunete întâmplătoare sau neclare. Mintea reîntărește ceea ce este familiar, se luptă să găsească un înțeles și, astfel, produce modele care nu reflectă realitatea, dar ne dau o cale de a interpreta ceea ce vedem sau auzim. Pareidolia explică de ce oamenii o văd pe Fecioara Maria sau îl văd pe Allah în sandviciurile cu pâine prăjită și brânză ori văd o față pe Marte.

Și chiar dacă percepția adâncimii este de regulă creată folosind informațiile de la ambii ochi, nu vedem o imagine bidimensională dacă închidem un ochi — creierul nostru face o foarte bună tentativă de crea o vedere în perspectivă tridimensională folosind informațiile primite de la ochiul funcțional.

> **„Dacă te uiți la orice perete împroșcat cu diverse pete sau cu un amestec de diverse tipuri de pietre, dacă ești dispus să inventezi o scenă, o să fii capabil să vezi în acelea o asemănare cu diverse peisaje împodobite cu munți, râuri, stânci, copaci, câmpii, văi largi și diverse grupuri de dealuri. Vei fi capabil, de asemenea, să vezi diverse lupte și figuri în mișcare, stranii expresii ale fețelor și costume fantastice, un infinit număr de lucruri pe care nu le poți reduce la forme separate și bine definite.“**
>
> Leonardo da Vinci, *Carnete*



„Sfinxul“ este o formațiune stâncoasă naturală, din munții Bucegi, România. Prima fotografie a stâncii a fost realizată în 1900, dar Sfinxul a fost „descoperit“ abia în 1936, când a fost fotografiat dintr-o poziție laterală.

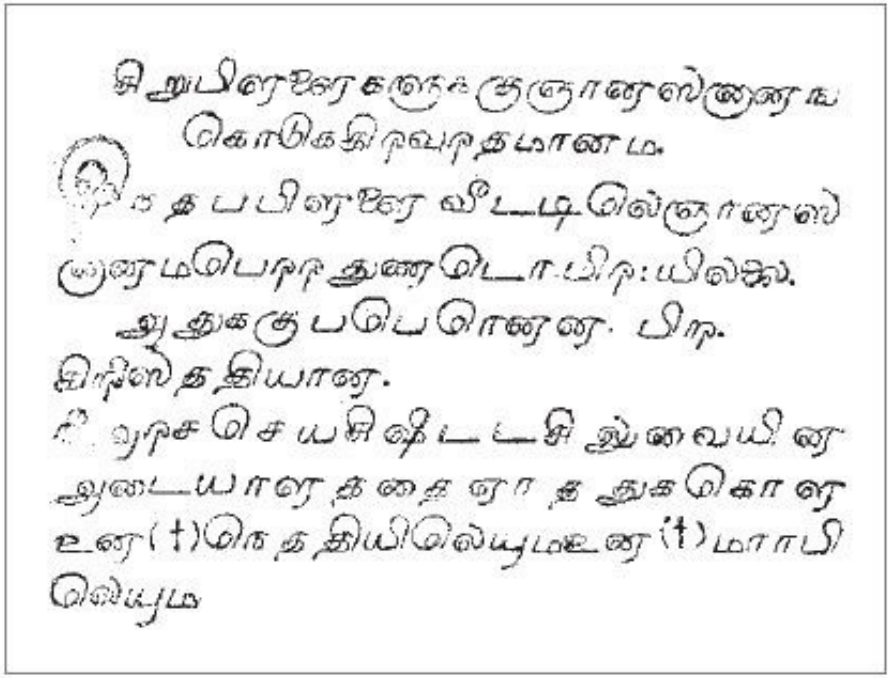
Fără funcția de anulare

Nu poți anula lucrarea creierului tău când și-a închipuit ce a văzut, decât dacă o a doua interpretare este în mod egal validă. Uită-te la imaginea de sus de pe pagina 198.

La început, vei vedea multe pete negre. De îndată ce percepi o imagine adevărată, este foarte greu „să te întorci“ s-o mai vezi ca pe un desen cu pete întâmplătoare.

Probabil îți poți aminti când nu puteai să citești și vedeai scrisul numai ca pe o adunătură de cârlionți. Odată ce ai învățat să citești, e imposibil să vezi scrisul ca pe un model aleatoriu. Pentru a recăpăta acea senzație, trebuie să te uiți la un scris de mână pe care nu-l poți citi.

Iată mai jos un text în tamilă. Dacă nu știi să citești în tamilă, o să-l vezi doar ca pe niște forme abstracte:

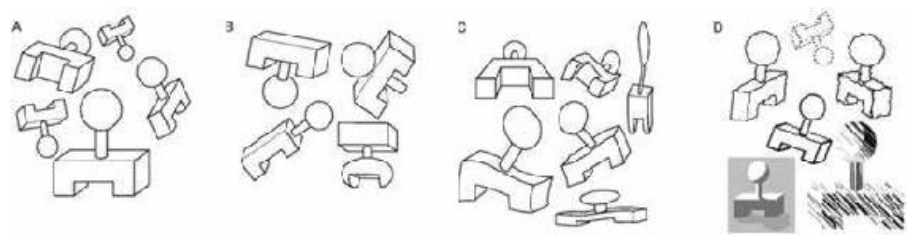


Părțile sau întregul?

Teoria gestaltistă spune că percepem lucrurile în totalitatea lor, nu prin asamblarea părților. În desenul camuflat al dalmațianului de mai sus, nu vedem mai întâi urechile, apoi coada, apoi labele și deducem din aceasta că este un dalmațian. Vedem întregul câine odată (sau nu-l vedem deloc). Aceasta se numește emergență.

Triunghiul alb în fața celor trei cercuri negre de la pagina 192 este un exemplu de reificare — modul în care mintea noastră recreează un obiect.

Invariația este proprietatea care ne spune că un obiect este același, dacă este privit dintr-un unghi diferit sau de la o altă distanță, sau dacă este reprezentat diferit — chiar dacă uneori distorsionat.

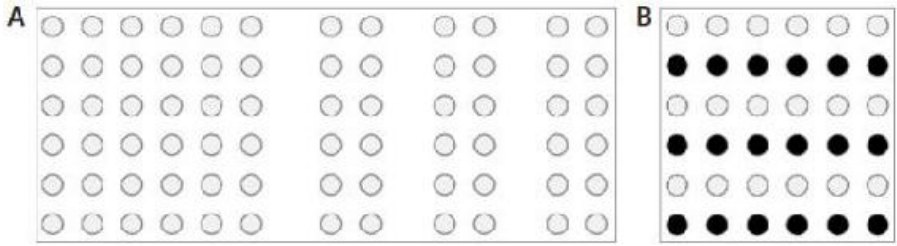


***A* și *B*.** *Un obiect văzut din diferite unghiuri.* ***C*.** *Același obiect, distorsionat.* ***D*.** *Același obiect, reprezentat diferit.*

Cum configurăm lucrurile

Teoria gestaltistă sugerează că mințile noastre urmează anumite legi care ne ajută să impunem modele asupra a ceea ce vedem.

Legea proximității ne face să vedem lucrurile ca grupuri, dacă sunt apropiate unele de altele. Vedem în imaginea A (pagina următoare) mai degrabă trei grupuri de douăsprezece cercuri, decât simplu treizeci și șase de cercuri.

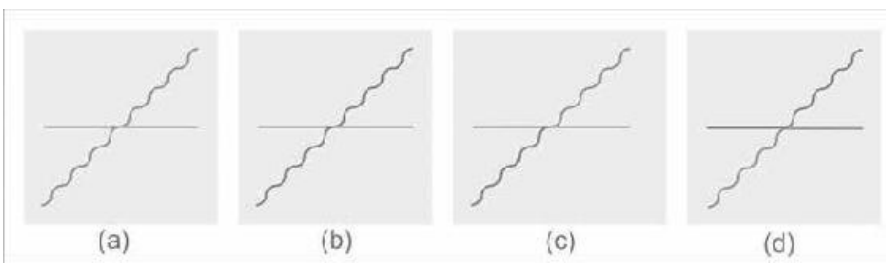


Legea similitudinii afirmă că tindem să grupăm lucrurile dacă sunt similare. În imaginea B vedem trei șiruri de cercuri negre și trei șiruri de cercuri albe mai degrabă decât un bloc de treizeci și șase de cercuri.

Legea simetriei este ceea ce ne face să completăm un triunghi parțial sau altă figură neterminată. Legea simetriei ne face să grupăm obiectele după simetrie. Așadar, vedem suita aceasta — [ ] { } [ ] — ca pe trei perechi de paranteze, nu ca pe șase paranteze individuale.

În unele cazuri, legea experienței trecute poate învinge celelalte legi. Experiența trecută ne va face să vedem „13“ ca pe numărul treisprezece, asta dacă nu ne uităm la cuvinte în care ne așteptăm să găsim litera „B“: 1313C.

Legea inclusivității ne face să grupăm obiectele într-un tot unitar dacă se mișcă împreună sau în aceeași direcție, în vreme ce legea continuității este ceea ce ne face să vedem imaginile de pe pagina următoare ca două linii care se intersectează mai degrabă decât ca pe patru linii care se întâlnesc.



Legea „formei bune“ spune că percepem formele și liniile împreună, dacă ele alcătuiesc un obiect care e simplu, regulat și concis. Mintea noastră tinde să impună forme regulate asupra lucrurilor pe care le vedem. De aceea desenul următor este văzut ca un pătrat și un triunghi suprapuse, nu ca o formă neregulată cu opt laturi.

Verbatim și sintetizat

Un model al percepției spune că noi codificăm ceea ce vedem în două feluri: verbatim și sintetizat. Verbatim se referă la ceea ce imaginea arată efectiv, iar sintetizat se referă la semnificația pe care o extragem din ea. Aceasta ne îngăduie să jucăm feste urâte minților noastre, precum… răspunde fără să te gândești: ce culoare are textul din caseta alăturată (dreapta)?

Psihologul american John Ridley Stroop a mers mai departe în această direcție. El a descoperit că, dacă imprimi numele de culori pe culorile greșite, îți ia mai mult să le citești, deoarece creierul trebuie să depășească starea de confuzie inițială. Această întârziere în reacțiile mintale, cunoscută ca „efectul Stroop“, a fost exploatată în nenumărate experimente psihologice.

Lilieci din iad

Există adesea mai mult de un tip de model care poate fi impus asupra a ceva ambiguu sau incomplet pe care îl vedem. Psihologii și personalul de recrutare adesea folosesc această proprietate pentru a aprecia mai bine preocupările sau caracterul cuiva. Conceput de Hermann Rorschach în 1921, testul petelor de cerneală constă în a le arăta oamenilor pete de cerneală simetrice și a-i întreba ce văd. Există zece ilustrații în testul Rorschach complet.

Răspunsurile sunt codificate și interpretate, apoi folosite la diagnosticarea posibilelor afecțiuni psihiatrice sau pentru a identifica tipurile de personalitate. Testul a fost extrem de popular în anii ’60, a rămas la fel de popular în Japonia și se mai folosește încă destul de des în Statele Unite, însă este în general pus la îndoială și rar folosit în Marea Britanie. Există mai multe critici în privința validității lui.

Un alt test al cărui scop obișnuit este de a dobândi o perspectivă asupra tiparelor de gândire, preocupărilor și nivelurilor de creativitate constă în a-i prezenta cuiva o formă sau o linie și a-i cere s-o încorporeze în cât mai multe desene diferite cu putință. Poți încerca și tu. Desenează cât mai multe lucruri în care poți folosi un cerc în două minute.

Capitolul 19
Te incită la violență imaginile violente?

S-a spus adesea că violența văzută pe ecran conduce la comportament violent. Care-i dovada?

Oare vederea violenței și a agresiunii la televizor, pe internet și în jocurile video chiar îi face pe oameni mai violenți? Sau doar se întâmplă ca, la fel cum un mare număr de tineri joacă jocuri video, și un mare număr de criminali bărbați să joace jocuri video? Ideea că vederea violenței conduce la violență pare convingătoare.

Jocul s-a sfârșit

După ce Aaron Alexis a împușcat mortal douăsprezece persoane într-un șantier naval din Washington, D.C., în 2013, presa a pus crima pe seama pasiunii lui pentru jocul video Call of Duty. Anders Behring Breivik, care a ucis șaptezeci și șapte de persoane în Norvegia, în 2011, spune că și-a exersat tragerea la țintă jucând Call of Duty și World of Warcraft. Adam Lanza, responsabil pentru atacul armat de la Școala generală Sandy Hook, s-a „antrenat“, ca și Anders Breivik,

jucând Call of Duty. Seung-Hui Cho, ucigașul a treizeci și două de persoane la Universitatea Tehnologică Virginia, în 2007, era un jucător excelent de Counterstrike. După aproape fiecare atac cu arma în public, media denunță influența jocurilor video sau influența filmelor violente.

GTA ÎN VIAȚA REALĂ

„Viața este un joc video. Toată lumea ajunge să moară, la un moment dat.“

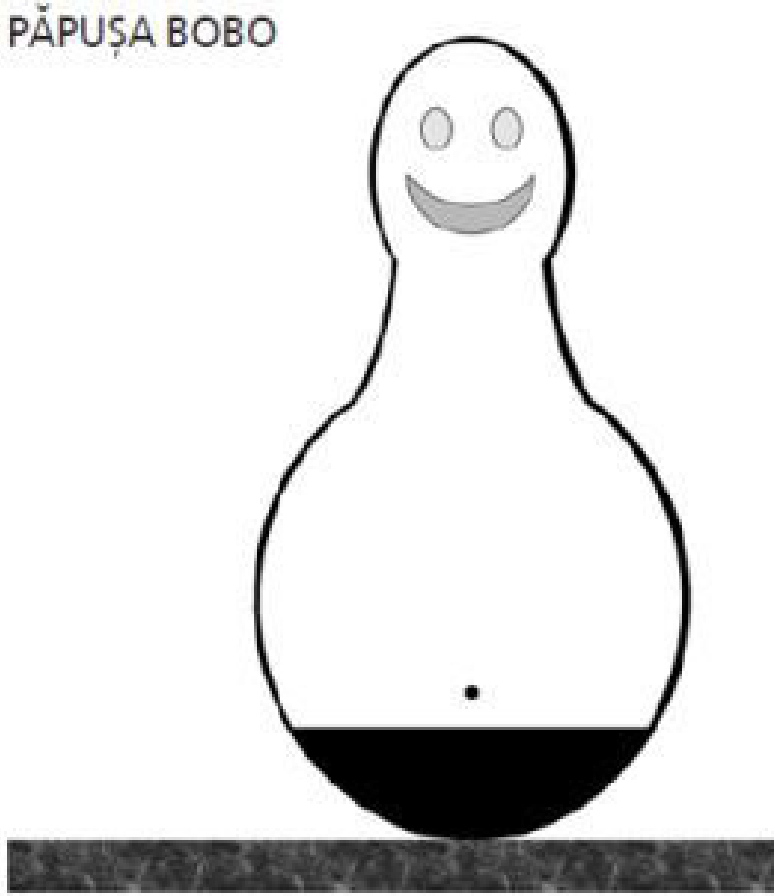
Devin Moore, adolescent, Alabama: arestat pentru o contravenție minoră de circulație, a smuls o armă de la un polițist, a împușcat trei polițiști și a furat o mașină a poliției ca să scape de urmăritori. A spus că a fost influențat de jocul Grand Theft Auto (GTA — Marele furt auto).

Când ești rău cu Bobo

În 1961, psihologul Albert Bandura s-a hotărât să descopere dacă, într-adevăr, copiii copiază modelele de rol care manifestă violență. El și colegii lui de la Universitatea Stanford au recrutat șaptezeci și doi de copii mici, câțiva cercetători adulți care să joace rolul de modele și niște păpuși Bobo — păpuși gonflabile mari, rezistente, care pot fi răsturnate ușor, dar care sar imediat înapoi în poziție dreaptă.

Copiii au fost împărțiți în grupuri egale de băieți și fetițe. Câte un grup de fiecare gen a fost expus unui model adult agresiv, un altul, unui model adult neagresiv și un grup de control a fost lăsat fără niciun model adult. Copiii au fost conduși individual în camera de

joacă, unde se afla un colț al jucăriilor cu care se puteau juca și un alt colț, al „adultului“, cu un ciocan de lemn și un panou cu cârlige, și cu o păpușă Bobo, rezervate pentru uzul adulților.



Pentru grupul „agresivilor“, un model adult intra în cameră, se juca timp de un minut cu jucăriile de adult, apoi ataca păpușa Bobo, lovind-o cu ciocanul de lemn, cu pumnii, aruncând-o în jur și abuzând-o verbal. După zece minute, adultul ieșea. Pentru grupurile neagresive, adultul intra în cameră și se juca, timp de zece minute, cu jucăriile de adult, ignorând păpușa Bobo, apoi ieșea. Grupul de control se juca singur timp de zece minute.

Când ești rău cu copiii

Pentru toate grupurile, copiii au fost apoi duși individual într-o altă încăpere de joacă plină cu jucării interesante. Li se dădea voie să se joace timp de zece minute, apoi experimentatorul spunea că se hotărâse să rezerve acele jucării pentru alți copii și nu li se mai dădea voie să le folosească. Se puteau juca, în schimb, în camera experimentală. Această răutate era făcută cu intenția de a genera

sentimente negative, făcându-i pe copii neliniștiți și supărați. Copiii frustrați erau aduși înapoi în camera experimentală și li se îngăduia să se joace singuri timp de douăzeci de minute, observați în secret de experimentator.

Bandura a descoperit că acei copii care fuseseră expuși unui model agresiv erau mai predispuși de a-l ataca sau abuza verbal pe Bobo, la rândul lor. El a găsit o deosebire semnificativă între nivelurile de agresivitate la băieți și la fete, fetele fiind mai înclinate să imite un model feminin și să nu se lase influențate de agresivitatea unui model masculin. Băieții erau de trei ori mai înclinați să-l atace pe Bobo decât fetele, după ce petrecuseră un timp cu un model agresiv.

Interesant de notat este că și băieții, și fetele expuse unui model neagresiv au fost mai puțin înclinați să manifeste agresiune decât copiii din grupul de control. Se pare că modelul neagresiv are o influență pozitivă.

A fost corect?

Experimentului i s-au adus critici. Nu este clar dacă efectul de a privi modelul adult de rol ar fi durat mai mult decât cele câteva minute dintre fazele experimentului. De asemenea, nu a existat nicio relație sau comunicare între copii și modelul adult, ceea ce nu este tipic interacțiunii dintre copii și adulți în lumea reală.

S-a mai sugerat că, de fapt, copiii n-au acționat mânați de agresivitate, ci din dorința de a plăcea imitând adultul. În sfârșit, s-a remarcat faptul că păpușile Bobo sunt proiectate să fie lovite ca să se

poată ridica imediat la loc, așadar tocmai asta era distracția, să se joace cu ele în acest fel.

Însuși comportamentul experimentatorului se poate să fi încurajat agresivitatea: copiii fuseseră deliberat frustrați și sâcâiți, declanșându-li-se stări care în sine pot fi considerate generatoare de agresivitate.

BAUBAU SUB PAT?

În studiul din 1961, copiii au fost prea mici (sub opt ani) pentru a putea deosebi ce era real și ce nu. Copiii până la vârsta de doisprezece ani ar putea, sincer, să creadă că sub pat e baubau. Așadar, n-ar putea deosebi între violența reală și cea prefăcută. Din acest motiv, Comitetul Convenției pentru Drepturile Copilului (de la ONU) recomandă ca, sub doisprezece ani, copiii să nu fie considerați responsabili legal pentru acțiunile lor, nici chiar pentru crimă.

Numai desert

Bandura a repetat experimentul în 1963, de data aceasta cu intenția de a afla cum influențează răsplata și pedeapsa decizia copiilor de a imita comportamentul agresiv. Grupurilor de copii cu vârste între doi ani și jumătate și șase ani li s-au arătat filme în care un model agresiv o ataca și țipa la păpușa Bobo, după care era fie răsplătit cu dulciuri, fie pedepsit cu avertismentul „Să nu mai faci asta!“ Pentru grupul de control, filmul se oprea la sfârșitul scenei agresive.

Copiilor li s-a permis apoi să se joace într-o cameră cu o păpușă Bobo. Încă o dată, a fost mai multă agresivitate din partea băieților decât a fetelor, dar a contat și ce s-a întâmplat după aceea cu modelul. Copiii care văzuseră filmul în care agresiunea fusese răsplătită au fost mai înclinați să manifeste agresivitate.

Pentru a testa dacă într-adevăr copiii observaseră și memoraseră comportamentul modelului, li s-a cerut să-l imite. Ei au fost în stare să imite comportamentul, demonstrând că răsplata sau pedeapsa din film n-a avut niciun efect asupra învățării sau amintirii copiilor.

„Ne-am uitat prin cele aproape 200 de filme închiriate de familia Venables. Au fost și unele pe care tu și eu n-am vrea să le vedem, dar nimic — nicio scenă, intrigă sau dialog — pentru care să apeși pe butonul stop-cadru și să spui că asta l-ar fi influențat pe un băiat să iasă și să comită o crimă.“

Detectivul din Merseyside investigând uciderea lui James Bulger, în vârstă de doi ani, de către alți doi copii, în 1993. Au fost mai multe încercări de a lega crima de „video bestialități“ — filme violente dubioase, difuzate pe casete video.

Viața reală, filmele și desenele animate

Bandura a comparat, de asemenea, rezultatele între copiii care văzuseră o persoană comportându-se agresiv în viața reală, copiii care urmăriseră un film sau pe cineva atacând o păpușă Bobo și copiii care văzuseră un desen animat cu o pisică atacând o păpușă Bobo. În toate cazurile, copiii care fuseseră martori ai unei agresiuni, reală, filmată sau dintr-un desen animat, au fost mai predispuși să se comporte agresiv.

Încercat și testat

Variațiuni ale experimentului cu păpușa Bobo au dus, sistematic, la aceleași rezultate. Când un clovn viu a înlocuit păpușa Bobo, și acesta a suferit în mâinile copiilor. Când copiii mici au fost înlocuiți cu bărbați căsătoriți, iar filmul atacului păpușii Bobo a fost înlocuit de programe de televiziune violente sau nonviolente, bărbații care le urmăriseră pe cele violente au fost evaluați mai târziu de soțiile lor ca

mult mai agresivi (1977). Un rezultat similar s-a obținut și comparând comportamentul oamenilor care urmăriseră un film violent cu al celor care văzuseră un film romantic (1992).

Și oamenii care încep să joace jocuri video violente sau nonviolente au, mai târziu, niveluri diferite de agresivitate (2002). Cei care au jucat un joc video violent au fost, ulterior, mult mai agresivi decât cei care au jucat unul nonviolent.

În mod cert, nu toți oamenii care se bucură de jocurile video violente ajung să-i împuște pe ceilalți într-un acces de furie.

> **„Expunerea la violența din jocurile video poate influența dezvoltarea raționamentului moral, pentru că violența nu e doar prezentată ca acceptabilă, ci deopotrivă justificată și recompensată.“**
>
> Mirjana Bajovic, Universitatea Brock din Ontario, Canada

Mai mulți dintre cei care au comis masacre cu arma au fost abili jucători de jocuri video — dar, deopotrivă, au fost cu toții tineri bărbați și mulți tineri bărbați joacă jocuri video.

Experimentele cu păpușa Bobo sugerează că există o legătură între a fi martor la o violență și a te purta agresiv, însă nu e un motiv de a presupune că, în toate cazurile, jocurile violente conduc în mod direct la comportament violent.

CREIERUL E DE VINĂ

În 2006, Școala de Medicină de la Universitatea din Indiana a făcut tomografiile a patruzeci și patru de tineri imediat după ce aceștia jucaseră fie un joc video violent, fie unul nonviolent. Cei care jucaseră jocuri violente au arătat o activitate crescută în amigdală (care, după cum am văzut, este responsabilă de stimularea emoțiilor) și o activitate scăzută în lobul prefrontal (care reglează autocontrolul, inhibiția și concentrarea). Cei care jucaseră jocuri nonviolente nu au arătat astfel de schimbări.

Numeroase studii au descoperit că vizionarea unui fapt violent sau amenințător pe un ecran provoacă un aflux de adrenalină — substanța care pregătește corpul pentru luptă sau fugă, dacă suntem confruntați cu un pericol în viața reală. Corpul, cel puțin, nu este capabil să facă deosebirea dintre violența reală și violența imaginată. Când niciun răspuns nu este necesar — rareori fugim din fața ecranului — corpul rămâne inundat cu adrenalină, ceea ce face mult mai probabilă declanșarea unei reacții agresive la un stimul ulterior.

Există, de asemenea, legături între petrecerea unui timp însemnat jucând jocuri video și depresie. Nu este clar dacă jocurile îi fac pe oameni depresivi sau cei care sunt predispuși la depresie sunt mai atrași de jocurile video.

Însă Aaron Alexis suferea de probleme grave de sănătate mentală, din pricină că fusese martor la scene groaznice, când participase la operațiunile de salvare de după atacul terorist asupra turnurilor World Trade Center din New York (9/11). Solicitase ajutor medical pentru tulburările mentale grave cu numai o lună înainte de a comite atacul armat.

> **„În mod similar, s-ar putea argumenta că și consumul de pâine prevestește un atac armat la școală, pentru că majoritatea celor care au tras cu arma în școli foarte probabil au consumat un produs de panificație în cele 24 de ore dinaintea atacurilor violente."**
>
> Patrick Markey, Universitatea Villanova

Jocuri versus viața reală

Adolescenții (băieți, în principal) care petrec multe ore pe zi jucând jocuri video de orice fel adesea rămân în urmă cu dezvoltarea abilităților sociale, pentru că nu interacționează cu oameni din lumea reală în timp ce se joacă.

Este o situație de tipul oul sau găina: băieții asociali sunt atrași de jocuri sau cei care joacă eșuează în dezvoltarea abilităților sociale și astfel devin asociali? Un studiu de la Universitatea Brock, din Canada,

a descoperit că adolescenții de treisprezece și paisprezece ani, care petrec zilnic trei ore sau mai mult jucând jocuri violente pe computer, întârzie în dezvoltarea empatiei și a simțului datoriei morale față de ceilalți, comparativ cu adolescenții care nu sunt pasionați de jocurile violente. Dar, și în acest caz, jocurile violente s-ar putea să placă mai mult celor cu întârziere în dezvoltarea empatiei.

Continuare

De la studiile lui Bandura, din anii ’60, violența în filme și la televizor a devenit încă și mai explicită și au apărut jocuri video încă și mai violente. Jocurile video violente se deosebesc de filmele și programele de televiziune violente printr-un aspect foarte important — jucătorul este implicat în săvârșirea violenței simulate, nu doar asistă. Chiar sunt ele, așa cum susțin unii, o supapă de descărcare ce asigură exprimarea sentimentelor violente fără a provoca niciun rău? Sau conduc la o tendință din ce în ce mai accentuată de a comite violența în lumea reală?

S-au mai efectuat, între timp, zeci de studii asupra impactului vizionării violenței în viața reală, video și desene animate, de la experimentele lui Bandura, de acum mai bine de cincizeci de ani. Încă nu s-a ajuns la un consens.

Capitolul 20
De ce ai venit aici?

Memoria ne poate juca feste — dar și noi o putem păcăli pe ea.

Cu toții am avut experiența de a intra într-o cameră după ceva și de a uita pentru ce am venit. Sau de a face cunoștință cu șase persoane, la o întâlnire sau o petrecere, și a nu fi în stare să ne amintim numele lor la niciun minut după aceea. Disfuncția memoriei pe termen scurt se accentuează odată cu vârsta, însă nu de la memoria pe termen scurt ar trebui să pornim. Pentru memoria noastră, însă, termenul scurt este mai scurt decât ne închipuim.

Îți amintești când...?

Putem ține minte unele lucruri o fracțiune de secundă și pe altele, o

viață întreagă. Multe lucruri sunt uitate cu desăvârșire — cel puțin, conștient. Unele amintiri „uitate“ pot fi recuperate prin hipnoză sau alte metode de ajutor. Cum funcționează memoria?

Ochii și urechile noastre rețin un instantaneu din informațiile primite pentru mai puțin de o secundă. Se poate ca instantaneul acesta să fie folosit pentru a decide care părți trebuie transmise spre stocarea pe termen lung și care pot fi ignorate. La urma urmelor, creierul nostru este supus permanent la un foc automat de informații, majoritatea de care nu avem nevoie.

Orice pare folositor este mutat în memoria pe termen scurt (MTS). Acesta este tipul de memorie care ar trebui să îți permită să-ți amintești că te-ai dus în bucătărie să iei o lingură sau numele persoanei cu care tocmai ai făcut cunoștință. MTS durează de regulă 15–30 de secunde; așadar, dacă de unde pornești până la bucătărie e drum mai lung, de aceea uiți de lingură. MTS poate reține în jur de șapte elemente. Dacă încercăm deliberat să ținem minte lucruri pentru scurt timp, adesea reușim dacă repetăm cuvintele în minte. MTS pare să fie acustică și de aceea poate e mai greu să ținem minte cuvinte sau sunete care sunt similare, precum cuvintele-rime („lac, bac, sac, fac, tac, dac, rac, zac“, de exemplu), decât să ținem minte cuvinte care nu sună asemănător („drag, cer, tic, nor, mult, măr, strâmt“).

Acesta este „jocul lui Kim“, preluat din povestea lui Rudyard Kipling: privești o selecție de obiecte de pe o tavă timp de treizeci de secunde și apoi îți muți privirea și încerci să le numești pe toate. Cei mai mulți oameni care-l joacă își pot aminti între cinci și nouă articole.

Memoria pe termen lung (MTL) poate stoca informația pentru o viață întreagă. „Poate“ stoca nu înseamnă că o face întotdeauna, după cum o știe oricine s-a chinuit să repete materia pentru un examen. MTL pare să aibă o capacitate nelimitată — deși nu o arată mereu. E semantică — lucrează cu semnificația. E mai ușor pentru MTL să stocheze cuvinte care au sunete asemănătoare decât cuvinte care au înțelesuri asemănătoare. Adesea avem nevoie să păstrăm lucruri în memoria pe termen lung numai pentru câteva minute sau ore. Ai vrea

să-ți amintești lista de cumpărături până ajungi la supermarket, dar n-ai avea nevoie să ți-o amintești și la anul. După ce a fost folosită, poți s-o dai uitării în siguranță.

SFAT DE MEMORARE: GRUPAREA

Dacă trebuie să ții minte un număr mai lung de șapte cifre, e mai simplu dacă îl „grupezi". Astfel, un număr e mai bine memorat în perechi sau triplete (sau „grupuri").

07 32 98 56 44

Și e mai ușor de memorat decât în cifre individuale:

0 7 3 2 9 8 5 6 4 4

Și lista de cumpărături e mai ușor de ținut minte ca:

fasole și roșii; pâine și unt; cafea și lapte

mai ales dacă există vreun înțeles semantic al grupului. (Prin urmare, cafea și lapte e mai ușor de ținut minte decât „cafea și roșii", pentru că oamenii pun adesea lapte în cafea, dar mai rar roșii).

De ce nu uiți să mergi cu bicicleta?

Există mai multe tipuri de memorie. Una, numită memorie procedurală, este aceea responsabilă pentru „a ști cum" să faci ceva, de regulă o abilitate fizică, și este foarte rezistentă. Memoria procedurală stochează tot soiul de abilități care, odată învățate, sunt rareori uitate, inclusiv cum să mergi cu bicicleta. Chiar și persoanele care suferă de amnezie anterogradă și care au pierdut abilitatea de a stoca în memoria pe termen lung își amintesc, de regulă, abilitățile pe care le-au dobândit și pot învăța noi abilități de același tip.

Alte tipuri de memorie sunt memoria episodică și memoria declarativă. Ceea ce vedem și auzim alcătuiesc amintirile-episoade, pe care ni le putem adesea aminti exact cum le-am trăit. Memoria declarativă este tipul la care ne referim cel mai adesea când vorbim despre memorie. Ea include memoria semantică, responsabilă pentru amintirea înțelesurilor și a faptelor, și memoria episodică, aceea construită din istoria noastră personală și legată de un anumit moment și un anumit loc.

Cum ne amintim

Deși succesiunea: memoria senzorială > memoria pe termen scurt > memoria pe termen lung este destul de sigură, e foarte clar că nu tot ce vedem, ce auzim și ce trăim ajunge în memoria pe termen lung. Mare parte din timpul nostru de la școală e petrecută încercând să învățăm și să ne amintim lucruri; e vital să alegem corect ce anume să ne amintim.

CE FĂCEAI CÂND A FOST ÎMPUȘCAT KENNEDY?

Amintirile-bliț sunt fragmente foarte vii de memorie episodică, aprinzându-se de la sine în minte. Ele păstrează momentele de mare intensitate pentru noi personal sau pentru circumstanțele noastre personale — ce făceam, unde eram — când s-a întâmplat vreun eveniment dramatic sau important. De aceea o mulțime de persoane în vârstă îți pot spune exact ce făceau când au auzit că președintele Kennedy a fost împușcat, în 1963, sau Martin Luther King, în 1968, și mulți dintre

noi își pot aminti ce făceam când am auzit despre atacul terorist de la 11 septembrie. (Nu toți psihologii sunt de acord că amintirile-bliț sunt fenomene speciale. S-ar putea să ni se pară foarte durabile numai pentru că le reluăm și le repetăm frecvent.)

O metodă mai bună este de a considera MTS ca „memorie de lucru". Dacă o comparăm cu a unui computer, memoria senzorială ar furniza inputul de la tastatură și mouse, memoria de lucru ar fi RAM[2]-ul, iar memoria pe termen lung ar fi hard diskul sau modul de stocare cloud, unde salvăm datele.

Memoria de lucru are sarcina de a procesa datele de intrare și a decide dacă să le păstreze sau să le arunce. Ceva numit „director central" operează ca un fel de supervizor sau manager, jonglând cu datele de input și output. Poate coordona mai multe sarcini odată, câtă vreme nu solicită același tip de abilități sau atenție. Așadar, o persoană poate tricota și privi la televizor, dar nu poate citi și conversa în același timp.

Stephen Wiltshire este autist. Are o uluitoare capacitate de a-și aminti și a desena cu acuratețe panorama unui întreg oraș văzută numai o singură dată, dintr-o călătorie cu elicopterul.

Fragmentele și piesele pe care memoria de lucru le-a selecționat pentru depozitarea pe termen lung sunt mai bine ținute minte dacă sunt profund procesate. Aceasta înseamnă că trebuie analizate și înțelese, nu doar repetate. Repetiția poate avea succes — așa am învățat alfabetul și nu-l uităm –, dar procesul care îi dă semnificație sau care leagă noile cunoștințe de cunoștințele existente este cel mai eficient pentru ținerea de minte pe termen lung.

Surpriză!

Lucrurile sunt mai ușor memorabile dacă au ceva distinct. Complexitatea (câtă vreme nu e atât de complex încât să nu mai înțelegem) poate ajuta la reamintire. Mult mai probabil ne vom aminti „În Xanadu, Han Kublai porunci/Un falnic dom al desfătării a-i clădi“, decât „Kublai Han a construit un palat frumos în Xanadu“ (deși probabil ajută și ritmul). Orice se distinge e mai ușor de amintit. Această carte este despre psihologie, așadar te aștepți să citești informații și teorii despre psihologie. Fragmentul următor nu e despre psihologie:

În 1916, un proprietar de circ din Tennessee și-a executat unul dintre elefanți, Mary, prin spânzurare.

A fost nevoit să folosească o macara și i-au trebuit două încercări. Elefantul fusese găsit vinovat de uciderea unui îngrijitor — îl călcase în picioare, după ce omul îl lovise cu un băț.

La loc comanda. Acum ne vom întoarce la psihologie.

Lucrurile sunt mai ușor de ținut minte dacă au o relevanță personală. Așadar, dacă cineva îți spune înțelesul unui cuvânt nou, s-ar putea să ți-l amintești sau nu. În caz că ești întrebat dacă un cuvânt ți se potrivește și apoi ți se explică ce înseamnă, e mult mai probabil să ți-l amintești. Așadar — „corpolent“ înseamnă gras. Tu ești corpolent?

Te-ai putea simți ofensat de întrebare, dar cel puțin ți-o vei aminti. Chiar și inventarea unei legături dă rezultat. *Anagnorisis* este momentul dintr-o piesă de teatru când un personaj descoperă ceva ce schimbă totul. Un exemplu de *anagnorisis* este acela când Oedip descoperă că și-a ucis tatăl și s-a căsătorit cu mama sa. Tu ți-ai ucis tatăl și te-ai căsătorit cu mama?

Structurarea amintirilor

Dacă ar fi să-ți pui toate lucrurile — cărți, haine, farfurii, unelte de bricolaj, cearșafuri, totul — într-o singură cutie uriașă, viața ți-ar fi foarte dificilă. Ar trebui să cauți printre toate ciocanele, încărcătoarele de telefon și cepe, de fiecare dată când ai vrea o șosetă. În loc de asta, ne organizăm posesiunile.

Și memoria noastră face la fel. Dacă ar păstra un imens talmeș-balmeș de numere de înregistrare ale mașinii, zile aniversare ale familiei, formule chimice și statistici despre Primul Război Mondial, ar fi greu să ne amintim tot ce vrem. Așadar, în loc de aceasta, creierul nostru folosește scheme pe care le știm și ni le amintim. Aplicarea schemelor la modul în care gândim a fost propusă de psihologul britanic Frederic Bartlett, în 1932, și a fost pe larg adoptată și adaptată.

Te-ai putea gândi la compartimentele unui suport de tacâmuri ca la o schemă pentru tacâmuri. E mai ușor să te descurci cu noua informație dacă poți găsi un loc în care s-o potrivești într-o schemă deja existentă. Când îți iei o lingură nouă, știi unde s-o pui. Dacă vrei o furculiță, știi unde s-o cauți. Informația care nu se potrivește unei scheme poate fi distorsionată, rapid uitată sau amintită greșit. Dacă e destul de importantă, am putea revizui schema, deși în general schemele sunt rezistente la revizuiri. Dacă îți dă cineva o linguriță pentru înghețată și nu există niciun compartiment în suportul tău de tacâmuri pentru linguriţele pentru înghețată, ai putea s-o clasifici drept lingură sau s-o ții într-un alt loc, sau să decizi că n-ai nevoie de ea și să o arunci.

Nu-i cum ai fi crezut

Puternica înclinație a minții de a folosi scheme duce la distorsionarea informației de către memorie. Ar putea fi distorsionată ca să se potrivească unei scheme prima oară când o întâlnim și, ulterior, distorsionată mai mult pentru a se potrivi schemelor care se dezvoltă și se schimbă în timp. Unul dintre modurile în care se manifestă distorsionarea este prejudecata. Presupunem că ai văzut două persoane luptându-se pe stradă, un tânăr cu capul acoperit de o glugă și o femeie mai în vârstă. Femeia mai în vârstă ținea în mână un cuțit. Ai putea foarte bine să relatezi, mai târziu, că tânărul cu glugă era cel care avea cuțitul, pentru că ai crede că acesta a fost mai probabil scenariul. Bartlett a cercetat impactul schemelor asupra fidelității memoriei, spunând unui grup de studenți o poveste tradițională a indienilor americani, *Războiul spiritelor* (vezi caseta de pe pagina următoare), apoi le-a cerut să și-o amintească și s-o repovestească de mai multe ori, în decurs de un an. Cu toții au crezut că o repovesteau fidel, dar au făcut schimbări precum:

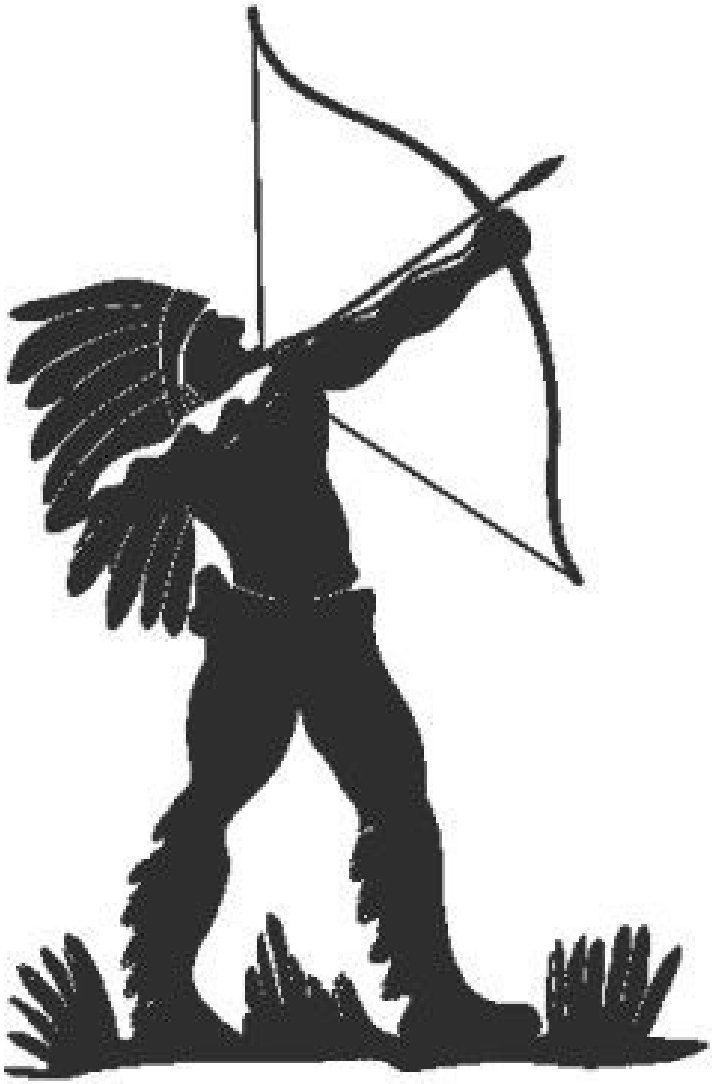
- au omis informațiile irelevante pentru ei
- au modificat detaliile, ordinea și evidențierile pentru a se potrivi cu ceea ce li se părea lor important
- au judecat și explicat în mod logic detaliile care li s-a părut că nu aveau niciun sens
- au schimbat conținutul și stilul, pentru a fi mai în ton cu propriul fond cultural.

Schemele ne afectează și amintirile despre situații și locuri. În 1981, Brewer și Treyens au cerut unui grup de treizeci de persoane să aștepte, separat, pentru treizeci și cinci de secunde, într-o cameră despre care au spus că era biroul unui profesor universitar. Apoi le-au cerut să-și aducă aminte ce se afla în birou. Cei mai mulți și-au adus aminte lucrurile la care se așteptau să existe acolo, precum biroul profesorului, dar au uitat de obiectele neașteptate (precum cleștii).

Unii și-au adus aminte, eronat, de obiecte la care se așteptau să existe într-un birou, dar care nu se aflaseră acolo, precum cărți și stilouri. Obiectele neașteptate bizare — inclusiv un craniu — au fost bine ținute minte.

RĂZBOIUL SPIRITELOR

Într-o noapte, doi tineri din Egulac s-au dus la râu ca să vâneze foci. Au auzit strigăte de război și s-au gândit: „Poate că este un trib pornit la război“. Au scăpat fugind pe mal și ascunzându-se în spatele unui buștean. Au auzit zgomotul vâslelor și au văzut o canoe venind către ei. În canoe erau cinci oameni, care le-au zis: „Vrem să vă luăm cu noi. Ne ducem în susul râului ca să ne războim cu oamenii de-acolo.“ Unul dintre tineri a spus: „Eu n-am nicio săgeată“. „Săgeți sunt în canoe“, i-au răspuns ei. „Eu nu vin cu voi. Aș putea fi ucis. Rudele mele nu știu unde am plecat. Dar tu“, a zis el, întorcându-se către celălalt, „te poți duce cu ei.“ Așadar unul dintre tineri a plecat, iar celălalt s-a întors acasă. Iar războinicii au vâslit în susul râului Kalama până la un orășel de pe malul celălalt al acestuia. Oamenii de-acolo au venit la malul apei și au început să se lupte și mulți au fost uciși. Însă, deodată, tânărul l-a auzit pe unul dintre războinici spunând: „Repede, hai să mergem acasă, că indianul a fost rănit.“ Atunci, el s-a gândit: „Oh, sunt spirite“. Nu se simțea rău, însă ei spuseseră că fusese lovit. Apoi canoele s-au întors, iar tânărul s-a dus acasă. Și le-a spus tuturor: „Iată, am însoțit spiritele și ne-am dus să luptăm. Ele au zis că am fost rănit și eu nu m-am simțit deloc rău“. Le-a povestit totul, apoi a tăcut. Când soarele s-a ridicat, el a căzut. Ceva negru i-a ieșit pe gură. Fața i s-a schimonosit. Oamenii au sărit în picioare și au plâns. Era mort.



Nu uita

Am putea uita lucruri din memoria pe termen lung dacă există o interferență cu alte informații similare întâlnite mai devreme sau mai târziu. Această confuzie crește odată cu volumul de informații mai degrabă decât cu trecerea timpului, cel puțin pe perioade relativ scurte. Nu este clar dacă informația este într-adevăr mutată din memoria pe termen lung sau se șterge, sau dacă noi nu mai putem pur și simplu să avem acces la ea. E mai rapid să reînvățăm ceva ce am uitat decât să învățăm ceva complet nou, așadar probabil informația este încă stocată, dar nu mai putem ajunge la ea fără să reînnoim o legătură spre ea.

Mult mai probabil ne vom aminti lucrurile dacă sunt cât de cât în același context în care erau prima oară când le-am întâlnit sau le-am învățat. Așadar, scufundătorii care memorează o listă de cuvinte sub apă și le vor aminti mai degrabă sub apă decât pe uscat. Când oamenii se pregătesc în tehnicile de urgență, mult mai probabil și le vor aminti într-o situație reală de urgență, dacă mai întâi le-au exersat într-o situație de urgență simulată.

Filmele cu reconstituirea crimelor adesea trezesc amintirile martorilor care sunt, astfel, capabili să furnizeze noi informații. Reconstituirea contextului ajută la reamintirea evenimentelor.

Poți să te străduiești mai mult

Dacă într-adevăr vrei să ții minte ceva — când repeți pentru un examen, de pildă — o să meargă mai bine dacă:

- Repeți materia — trecând prin ea de trei ori (cel puțin) o să te ajute s-o fixezi în memoria pe termen lung
- O dezvolți în detaliu, explicând-o ca să aibă înțeles pentru tine
- O potrivești într-un context sau schemă, astfel încât să devină o parte din baza cunoștințelor tale
- Memorezi indicii care să te ajute să ți-o amintești, cum ar fi crearea unei scheme sau potrivirea cuvintelor într-o melodie.

CÂND UITAREA E BENEFICĂ

Sigmund Freud credea că o sursă de anxietate și de stres pentru multă lume o reprezintă amintirile neplăcute reprimate din copilărie. După părerea lui, mintea intenționat uită sau refulează trauma ca mecanism de apărare. Uitarea de tipul acesta avea consecințele ei, totuși. Ca să se vindece de anxietatea sau depresia pe care le provocau, pacienții aveau nevoie de ajutorul unui psihoterapeut care să descopere și să trateze amintirile refulate. Au existat unele dezacorduri în privința reînvierii traumelor trecute, dacă este benefică sau nocivă. De asemenea, unele amintiri „descoperite" pot fi invenții, sugerate de procesul de analiză sau construite de schemele pacienților.

2 Random Access Memory, memorie volatilă, în care se încarcă sistemul de operare și programele calculatorului și care se șterge la închiderea sistemului informatic. (*N. red.*)

Capitolul 21
Vrei să răspunzi la câteva întrebări?

Tehnicile pe care oamenii le folosesc pentru a ne capta atenția sunt ușor de identificat, dacă știi după ce să te uiți.

Mulți oameni încearcă să te convingă să faci lucruri pe care nu vrei, de fapt, să le faci. Ei trebuie să-și dezvolte tehnici din ce în ce mai iscusite, în timp ce se întrec să-ți câștige atenția și acordul. Deci cum funcționează persuasiunea. Poate fi ea periculoasă?

Ai avut vreun accident?

Cei mai mulți oameni sunt agasați de telefoanele insistente. Apelantul — care lucrează într-un centru de relații cu publicul undeva — nu te cunoaște, știe puține lucruri despre tine, dar trebuie să încerce să-ți stârnească interesul înainte ca tu să-i închizi. Dacă închizi imediat, au pierdut. Dar dacă te pot face să vorbești totuși, înseamnă că au o șansă.

Ar putea începe prin a fi din cale-afară de politicoși, întrebându-te dacă ai avut o zi plăcută. Dacă răspunzi la întrebare, faci o investiție în apel și începi să construiești o legătură cu ei. E mai greu să închizi telefonul cuiva căruia tocmai i-ai răspuns.

Ar putea începe printr-o poveste inventată, „Am auzit că cineva de la dumneavoastră a suferit un accident minor…“ Nu-ți fie teamă că informația ta personală a fost răspândită, nici nu presupune că ei ar deține vreo informație oarecare. Agenții spun asta tuturor și se nimerește ca unii chiar să fi avut un accident. Faptul că ei „știu“ ceva despre tine te face să te simți deja implicat — din nou, e mai puțin probabil să pui receptorul în furcă. Și dacă n-ai avut un accident, cu cât mai repede închizi telefonul, cu atât mai bine și pentru ei, căci scutești un timp pe care l-ar putea folosi pentru a vinde soluția-accident altcuiva.

UN PICIOR PUS ÎN UȘĂ

O tehnică veche de când lumea a comercianților este „piciorul în ușă“. E același principiu cu abordarea „Vreți să mă ajutați cu un sondaj?“ Numele i se trage de la vânzătorii ambulanți, obișnuiți prin deceniile 1950 și 1960, care vindeau orice, de la enciclopedii până la aspiratoare. Se zice că ei blocau ușa cu piciorul când locatarul neinteresat încerca să le-o trântească în nas. Piciorul acela le oferea șansa să-și pornească turuiala și, odată ce se porneau, aveau o șansă de a vinde ceva.

De fiecare dată când te oprești să vorbești cu un realizator de sondaje sau cu un colector de donații de caritate pe stradă, sau rămâi la telefon ascultând

Ți-ar putea spune că fac un sondaj și te roagă să-i ajuți câteva minute. Multora le place să fie de ajutor. Multora le place să răspundă la întrebări despre ei înșiși (de aceea completăm chestionare stupide din reviste și online). De îndată ce ai acceptat să răspunzi la câteva întrebări, ai încurcat-o. Acum ai investit în tranzacție și n-o să vrei să accepți pierderea timpului pe care l-ai investit.

Nu ești amabil?

Oricât de neinteresat ești de produsul pe care încearcă ei să ți-l vândă mai departe, tu le-ai arătat — lor și, mai important, ție însuți — că ești o persoană gata să ajuți. Ai o părere bună despre tine — ai ajutat această persoană să-și facă treaba doar răspunzând la câteva întrebări. Acum te simți bine și conectat cu persoana care te-a făcut să te simți bine cerându-ți o favoare, n-ai vrea să strici impresia asta întrerupând brusc interacțiunea. Acum vei dori, chiar dacă foarte puțin, să mergi până la capăt.

Cere puțin și obții mult

Mare parte din persuasiune profită de părerea pe care ne place s-o avem despre noi înșine. În 1976, Robert Cialdini și David Schroeder au condus un studiu despre donațiile caritabile. Studenți lucrând în calitate de colectori de donații caritabile au mers din ușă în ușă, strângând bani pentru Societatea de Cancer Americană. Unii doar cereau o donație, dar alții adăugau că „și un penny ar fi de ajutor“. Cercetătorii au descoperit că aceia care adăugau partea cu un penny au colectat mai mulți bani. Oamenii reacționau gândind astfel: „Nu pot să dau numai un penny“, așa că dădeau mai mult. Să fie atât de zgârciți încât să dea numai un penny nu se potrivea cu părerea lor despre ei înșiși, de oameni buni și generoși. Îndemnând oamenii să se gândească: „Nu pot să dau numai un penny“, le sădeau ideea că vor da ceva — și apoi rămânea doar o chestiune de cât de mult.

Captarea interesului

O altă tehnică este să stârnești interesul oamenilor. În 1994, Santos, Leve și Pratkanis i-au dat unei cercetătoare misiunea de a sta la un colț de stradă cerând trecătorilor ceva mărunțiș. Când a cerut mărunțiș, 44% dintre trecători i-au dat bani. Când a cerut o monedă

de 25 de cenți, 64% dintre persoane i-au îndeplinit dorința, dar răspunsurile pozitive au crescut la 75% când a cerut o sumă ciudată, precum șaptesprezece sau treizeci și cinci de cenți. Pentru că era neobișnuită, cererea n-a declanșat o reacție automată — oamenii s-au oprit să se gândească și, astfel, odată ce interesul le-a fost stârnit, au dat bani.

Nu atât de mult!

Tehnica opusă celei de a sugera că orice sumă, cât de mică, ar fi bine primită este de a cere o mare favoare și apoi, când persoana refuză, să ceri una mai mică. Stratagema constă în a-i convinge că *într-adevăr* vrei favoarea mai mică.

Imaginează-ți că vrei ca o prietenă să-ți ia copilul de la școală, într-o zi. Dacă începi prin a o ruga să ia copilul la ea un weekend întreg, cât ești tu plecată, foarte probabil va spune nu. Dar dacă apoi o întrebi dacă vrea doar să-l ia de la școală și să ți-l aducă acasă, probabil va spune da. Când vedem pe cineva făcând o concesie, suntem înclinați să facem și noi o concesie, la schimb. E ușor să manipulezi tendința asta ca să obții ce vrei.

Dacă te grăbești, poți să le faci pe amândouă odată. E bine cunoscut că, dacă îți formulezi cererea în așa fel încât oamenii să aibă o ieșire mai ușoară, or s-o accepte. Așadar, dacă spui: „Bănuiesc că n-ai timp ca să mă duci cu mașina până în oraș?“, răspunsul prestabilit este „Nu“. Dacă o să cuplezi ceea ce vrei cu adevărat la o cerere despre care nu te aștepți să fie acceptată, ai mari șanse să obții favoarea mai mică și, poate, dacă ești norocos, să obții și favoarea mai mare. Cu „Bănuiesc că n-ai vrea să mă duci cu mașina până la Birmingham, dar ai putea, te rog, să mă duci până la gară, ca să iau trenul?“ e mai probabil să obții drumul până în oraș.

Tehnica prețului inițial subestimat

La promoții, ai crede că tehnica opusă scăderii prețului — creșterea prețului — ar fi un dezastru. Dar, surprinzător, metoda funcționează. Este de regulă asociată vânzărilor de mașini. Te arăți interesat de o mașină, ți se spune prețul, te hotărăști s-o cumperi. Apoi încep să se strecoare în ofertă toate accesoriile, iar prețul urcă și urcă. Dar tot cumperi mașina. Și cu ofertele „ieftine“[3] de la companiile aeriene se întâmplă la fel. Ai comandat on-line biletele pe care le-ai vrut și deodată încep să apară tot soiul de suplimente și extraopțiuni, ridicând prețul. În ambele cazuri, dacă simțim că ne-am angajat să cumpărăm, continuăm.

Fructul interzis și reactanța

Uneori, nu vrem să convingem oamenii să facă sau să-și dorească

vreun lucru, ci dorim să *nu* facă sau să *nu*-și dorească un lucru. Poate fi foarte greu, de vreme ce, de îndată ce pare interzis sau periculos, ni-l dorim. Nu ne plac restricțiile acțiunilor noastre și orice seamănă cu restricția poate produce reacția adversă — o reacție împotriva cererii sau recomandării.

Brad Bushman și Angela Stack au studiat impactul avertismentelor și al inscripțiilor informative asupra modului în care oamenii reacționează la programele de televiziune violente și la mâncărurile bogate în grăsimi.

Există două reacții posibile, conflictuale, la etichetele de avertisment. Teoria „fructului stricat“ sugerează că vom evita mâncărurile bogate în grăsimi, care sunt explicit etichetate ca dăunătoare pentru noi, în vreme ce teoria „fructului oprit“ sugerează că ne dorim mai cu seamă ceea ce credem că n-ar trebui sau nu putem avea. Cercetătorii au investigat diferitele efecte ale produselor fără etichetă, cu etichetă informativă (care doar enumeră datele) și cu etichetă de avertisment (care înfățișează datele și subliniază riscurile). Au descoperit că, pentru indivizii cu reactanță mare, etichetele de avertisment erau atractive. Mult mai probabil voiau să urmărească un program violent sau să mănânce o mâncare bogată în grăsimi dacă

erau însoțite de avertismente decât dacă li se dădeau numai informațiile. O etichetă informativă are încredere în tine că îți vei folosi judecata, dar o etichetă de avertisment îți spune ce să faci, și asta nu ne place.

3 *Low cost* în original, în limba engleză. (*N. red.*)

Capitolul 22
Puterea corupe?

E ușor să presupui că vei fi un lider blajin, dacă nu ți se va da niciodată ocazia să dovedești contrariul.

O vedem întâmplându-se mereu și mereu. Cineva pare onorabil când accede la înaltele funcții publice, dar după o scurtă perioadă de timp se comportă ca un tiran corupt. (Da, despre tine vorbeam, Robert Mugabe.)

Soldați aparent normali pornesc la război și, în decurs de câteva săptămâni, împrăștie cu napalm peste săteni nevinovați, violează fete,

ticsesc camerele de gazare sau torturează prizonieri irakieni. Oare sunt ei cele câteva mere putrede care strică tot butoiul, după cum spunea secretarul Apărării SUA, Donald Rumsfeld (despre Abu Ghraib)? Sau butoiul strică merele?

Recrutând deținuți

Când Phil Zimbardo a organizat un experiment la Universitatea Stanford, pentru a observa comportamentul oamenilor odată puși în rolul de gardieni de închisoare sau deținuți, intenționa ca durata acestuia să fie de două săptămâni. Voia să afle cum pozițiile de autoritate sau de subordonare afectează comportamentul. După cum s-a exprimat el, dacă pui oameni buni într-o situație rea, ce vor face? În cele din urmă, a întrerupt experimentul după numai șase zile, căci efectele asupra subiecților săi deveniseră intolerabile.

Experimentul lui Zimbardo a avut loc în 1971, la zece ani după descoperirile îngrijorătoare ale lui Stanley Milgram despre obediență. Zimbardo a anunțat în presă că avea nevoie de voluntari pentru a participa la un experiment psihologic despre efectele vieții din închisoare. Din șaptezeci de voluntari, el a ales douăzeci și patru, care au fost considerați perfect sănătoși și normali, fără risc de deteriorare psihologică, și i-a împărțit aleatoriu în rolurile de gardieni sau deținuți. Toți participanții erau studenți de gen masculin din Statele Unite sau Canada.

Jocul — deținuții

Experimentul a început cu un scenariu realist de arestare. Poliția (care coopera cu experimentatorii) a descins la casele „deținuților“ într-o duminică dimineața devreme, percheziționându-i și punându-le cătușele, urcându-i în mașini de poliție și plecând cu ei, adesea sub privirile lungi ale vecinilor care au presupus că toată povestea era adevărată. A fost un debut cu stres puternic, care imita experiența multor suspecți reali cât mai bine posibil.

„Deținuții“ au fost duși la o secție de poliție adevărată, înregistrați de ofițeri de poliție adevărați care purtau ochelari de soare și apoi li s-au luat amprentele, au fost fotografiați, legați la ochi, duși și părăsiți într-o celulă.

Polițiștii și gardienii au purtat ochelari de soare pentru ca suspecții să nu-i vadă prea bine sau să poată avea contact vizual. Astfel, se intensifica sentimentul de izolare și îi împiedica pe suspecți să creeze orice legătură cu ei.

„Închisoarea“ era un culoar adaptat în Departamentul de psihologie din campusul Universității Stanford. Ușile obișnuite de laborator fuseseră înlocuite cu uși cu gratii, iar „curtea de exerciții fizice“ era culoarul închis. Nu existau ferestre cu lumină naturală și niciun ceas. Deținuții erau escortați la și de la toaletă, când era nevoie. Un dulap, poreclit „bulăul“, strâmt cât să permită numai statul în picioare înăuntru, era disponibil pentru carceră. Avea doar 60 cm2. De cum sosea, fiecărui deținut i se aducea la cunoștință gravitatea infracțiunii sale, era dezbrăcat, percheziționat și dat cu spray antipăduchi. Sună brutal, dar procedura a fost copiată după cea a unei închisori din Texas.

Fiecare deținut a fost îmbrăcat într-un halat, cu numărul de deținut cusut pe față și pe spate. Nu i se permitea să poarte lenjerie. Amănuntul acesta n-a mai fost copiat din practica obișnuită a închisorilor de drept comun, dar a fost gândit să producă un nivel asemănător de umilire și dezumanizare ca închisorile de rutină. Toți deținuții purtau permanent un lanț în jurul unei glezne. Din nou, cei mai mulți deținuți americani nu erau înlănțuiți la vremea aceea. În loc să aibă capul ras (ca deținuții adevărați), fiecare student trebuia să poarte un fes făcut dintr-un ciorap tăiat. Deținuților li se spunea și trebuia să-și spună unul altuia numai după numărul de pe uniformă și nu după numele lor. Dormeau câte trei în celulă — o încăpere goală, cu spațiu doar pentru cele trei paturi.

Jocul — gardienii

Gardienii n-au primit nicio instrucție specială, ci li s-a spus să folosească orice metode li se păreau convenabile și necesare pentru a menține ordinea în închisoare. Au fost preveniți se seriozitatea rolului lor și de pericolele implicate. Gardienii purtau uniforme kaki identice și ochelari de soare cu lentilă-oglindă. Aveau câte un fluier la gât și „bulane“ (bastoane de cauciuc) împrumutate de la polițiști. Nouă gardieni lucrau în schimburi, câte trei pe tură, supraveghind nouă deținuți, împărțiți în trei celule. Alți gardieni și deținuți stăteau în așteptare, în caz că ar fi fost nevoie de ei.

Jocul — viața în închisoare

În prima noapte, la ora 2:30 dimineața, deținuții au fost treziți de un fluier și a trebuit să iasă din celule pentru o „numărătoare“. Numărătorile s-au repetat regulat, după aceea, zi și noapte, ca un mijloc de a-i face pe gardieni să-și impună autoritatea asupra deținuților. Gardienilor li s-a dat voie să-i pedepsească pe deținuți dacă nu se supuneau ordinelor sau regulilor. O pedeapsă comună era silirea deținuților să facă flotări. Zimbardo a notat că și gardienii din lagărele de concentrare naziste îi obligau pe deținuți să facă asta. Unul dintre gardienii lui Zimbardo pășea pe spinarea deținutului când efectua flotările sau îi punea pe ceilalți deținuți să stea sau să calce pe

spinarea tovarășilor lor.

Răzmerița

În prima zi, deținuții au fost ascultători. În a doua zi, s-au răsculat. Și-au rupt fesurile și numerele de pe uniforme, s-au baricadat în celulele lor și i-au luat în râs pe gardieni. Gardienii au cerut ajutoare și au folosit extinctoare de incendiu asupra deținuților pentru a-i îndepărta de uși. (Extinctoarele fuseseră achiziționate pentru stingerea incendiilor și nu pentru a fi folosite ca arme.) Gardienii au deschis ușile celulelor, i-au dezbrăcat complet pe deținuți și l-au închis cu forța pe lider în carceră. Pe ceilalți deținuți i-au hărțuit.

Privilegiu versus pedeapsă

Echipa și-a dat seama că nu putea continua să folosească nouă gardieni ca să controleze nouă deținuți, cum a fost nevoie ca să înăbușe răscoala. Prin urmare, gardienii s-au sfătuit și au hotărât să aplice mai degrabă metode psihologice de dominație decât fizice. Cei trei deținuți cel mai puțin amestecați în răzmeriță au fost mutați într-o „celulă privilegiată“, li s-au dat hainele înapoi și li s-a servit mâncare specială în fața celorlalți deținuți, care n-au avut voie să mănânce

deloc. Puțin mai târziu, unii dintre deținuții „buni“ au fost înlocuiți cu alții „răi“, fără explicații. Scopul era să spargă solidaritatea dintre deținuți — dezbină și stăpânește, cu alte cuvinte. A mers. Deținuții n-au mai avut încredere unii în alții, bănuind că unii dintre deținuții „răi“ schimbați serviseră ca informatori. Tehnici asemănătoare, adesea făcând uz de tensiunile rasiale, au fost folosite în închisorile reale americane, potrivit consilierilor foști deținuți, angajați de experimentatori pentru sfaturi.

Pe lângă faptul că au destrămat solidaritatea dintre deținuți, reacția la rebeliune a consolidat solidaritatea între gardieni, care acum priveau deținuții ca pe o amenințare la adresa lor înșiși ca grup. Au început să se poarte cu deținuții mai dur, refuzându-le vizitele la toalete, apoi nepermițându-le să-și golească gălețile de dejecții pe care îi siliseră să le folosească și restricționându-le accesul la țigări, ceea ce i-a chinuit pe fumătorii înrăiți.

Capitularea

La numai treizeci și șase de ore de la începerea experimentului, unul dintre prizonieri a început să cedeze nervos. Se purta irațional, plângea necontrolat și a izbucnit într-o criză de furie. Consilierul

închisorii l-a criticat pe deținut ca fiind slab și i-a explicat tipurile de abuz la care s-ar fi putut aștepta dacă ar fi fost un deținut adevărat. I s-a oferit șansa tratamentului indulgent, dacă, în schimb, devenea informator. A mai durat puțin, și s-a comportat încă și mai irațional, până când experimentatorii și-au dat seama că omul era sincer tulburat și a fost scos din experiment. Experimentatorii au fost, mai târziu, șocați să realizeze că propria lor gândire devenise acordată la situația închisorii — presupuseseră că participantul încercase să-i păcălească și nu recunoscuseră suferința autentică.

TOȚI ÎMPREUNĂ ACUM…
Când părinții au fost admiși să-și viziteze fiii, au intrat imediat în rolul adulților obedienți din clasa mijlocie, făcând plângeri oficiale pentru tratamentul copiilor lor, dar purtându-se cu respect față de figurile autorității. Știau că era un experiment și, cu toate că ei personal nu fuseseră de acord să participe, au jucat rolul pe care situația li-l distribuise.

Nu numai deținuții începuseră să cedeze ori numai subiecții experimentului. Și experimentatorii pierduseră din vedere cine erau de fapt și alunecaseră cu totul în rolul de guvernatori ai închisorii. Când au început zvonurile despre o evadare în masă, experimentatorii ar fi trebuit s-o privească plini de interes, notând tiparele de comportament. În loc de asta, s-au consultat cu experți ai securității închisorilor și au pus la cale un plan ca s-o zădărnicească. Atunci când Zimbardo a întrebat la poliția locală dacă și-ar fi putut muta deținuții în celule de arest adevărate pentru noaptea în care plănuiseră să evadeze, polițiștii au refuzat. El s-a înfuriat pentru lipsa lor de cooperare.

I-a legat pe prizonieri unul de altul, le-a pus niște saci peste capete și i-a mutat într-o altă zonă, apoi a stat în închisoarea goală, el însuși, așteptând să se confrunte cu cei care urmau să-i elibereze „deținuții“. Un coleg psiholog a trecut pe acolo și l-a văzut. S-a interesat de experiment, apoi l-a întrebat care era variabila independentă. Zimbardo și-a ieșit din fire — avea treburi mai importante de făcut. Abia mult mai târziu și-a dat seama că experimentul îl absorbise și pe el.

După cum s-a dovedit, evadarea fusese un simplu zvon. Frustrați de pierderea de vreme și de umilirea lor, gardienii i-au chinuit și i-au pedepsit pe deținuți drept răzbunare (răzbunare pentru că nu încercaseră să evadeze!). I-au pus să-și curețe toaletele cu mâinile goale, să execute acte umilitoare, inclusiv simularea sodomiei, și să efectueze exerciții fizice extenuante.

„M-am înfuriat foarte tare pe el. Eu aveam de rezolvat aici o evadare din închisoare. Erau în joc siguranța oamenilor mei și stabilitatea închisorii mele și deodată m-am trezit cu acest netot decadent, universitar, liberal și milos, preocupat de variabila independentă! Abia mult mai târziu mi-am dat seama cât de adânc cufundat în rolul meu eram în momentul acela — încât gândeam mai degrabă ca un guvernator de închisoare decât ca un psiholog

cercetător.“

Phil Zimbardo, psiholog experimentator

Renunțarea la joc

Zimbardo a organizat audieri pentru eliberarea condiționată a deținuților care credeau că ar fi eligibili pentru eliberare. S-au întâmplat două lucruri remarcabile. Consilierul fost deținut care interpreta rolul de președinte al comisiei de evaluare s-a purtat — spre cinstea lui — exact ca acela care îi refuzase lui cererea de eliberare condiționată timp de șaisprezece ani. Iar deținuții, când au fost întrebați dacă ar renunța la banii pe care îi câștigaseră până atunci în experiment în schimbul eliberării condiționate, majoritatea au răspuns „da“ — însă apoi s-au întors, docili, la celulele lor, în timp ce apelurile lor pentru eliberare urmau să fie analizate. Oricare dintre ei ar fi putut să aleagă să iasă imediat din experiment (renunțând la retribuție), dar s-au purtat ca adevărații deținuți. Pur și simplu nu le-a trecut prin minte să părăsească experimentul.

Experimentul a luat sfârșit când o psiholoagă a vizitat locul experimentului și — singura dintre cei cincizeci de vizitatori externi — s-a declarat îngrozită de felul în care fuseseră tratați tinerii. Zimbardo și-a dat seama că ea avea dreptate și a oprit experimentul. Nu durase decât șase zile din cele paisprezece programate. Mai târziu, Zimbardo a spus că ar fi trebuit să-l oprească mai devreme, după a doua disfuncție, dar până și experimentatorii fuseseră absorbiți și luați în stăpânire de rolurile lor ca oficiali ai închisorii. Înfricoșătoare chestiune.

Mere stricate sau butoaie stricate?

Zimbardo a notat că, la sfârșitul perioadei, existau trei tipuri de gardieni:

- Gardieni duri, dar corecți, care tratau deținuții potrivit regulilor
- Gardieni „băieți buni“, care le făceau mici favoruri deținuților și nu-i pedepseau niciodată
- Gardieni „băieți răi“, care erau răzbunători, sadici și inventivi în metodele de umilire și pedeapsă pe care le născoceau. Păreau să se desfete cu puterea pe care o aveau asupra deținuților și se foloseau de ea cu fiecare prilej. Camerele ascunse i-au dezvăluit abuzând deținuții în timpul nopții, fără niciun motiv, când credeau că sunt neobservați.

Zimbardo n-a găsit nimic în profilurile „băieților buni“ sau ale „băieților răi“ după care să fi putut prezice din care tabără aveau să facă parte. Deținuții, de asemenea, s-au împărțit în grupuri. Unii erau foarte docili, ținându-se departe de necazuri și supunându-se instantaneu. Alții au încercat să lupte. În cazul lor au existat mai multe indicii în profilurile lor despre cum aveau să se comporte. Cei obișnuiți cu o viață mai disciplinată au fost mai capabili să țină piept presiunii de a fi deținut și au rezistat mai mult decât ceilalți. Unul a dezvoltat o erupție psihosomatică pe corp când apelul său pentru eliberare condiționată a fost refuzat. Patru au făcut o cădere nervoasă. Dinamica de grup dintre deținuți s-a ruinat complet.

O prefigurare a faptelor de la Abu Ghraib

Zimbardo a notat asemănări între experimentul său și abuzul prizonierilor din închisoarea militară americană de la Abu Ghraib, din Irak. Într-adevăr, unele dintre asemănări sunt chiar șocante — dezbrăcatul prizonierilor, ținutul lor în picioare cu capetele acoperite de saci, obligarea lor de a mima acte sexuale umilitoare au fost tactici folosite atât la Stanford, cât și la Abu Ghraib. Abuzurile de la Abu Ghraib au fost puse pe seama „câtorva mere stricate“, dar Zimbardo a obiectat că nu era un caz în care merele stricate compromiteau butoiul, ci că probabil butoaiele stricate compromiseseră merele. Situațiile în care îi punem pe oameni îi pot determina sau le permit să facă lucruri rele.

„Nu-l privesc ca pe un experiment sau o simulare, doar pentru că a fost o închisoare condusă de psihologi, în loc să fie condusă de stat. Începusem să simt că acea identitate, persoana mea care hotărâse să se ducă la închisoare, era departe de mine — era atât de departe, încât în cele din urmă nu mai eram eu acela, eu eram 416. Eu chiar eram numărul meu.“

„Deținutul numărul 416“, un voluntar
din Experimentul Închisoarea Stanford

La mulți ani după experiment, Zimbardo a depus mărturie ca expert la procesul gardienilor de la Abu Ghraib. Bineînțeles, gardienii de la Abu Ghraib chiar fuseseră sub stres — fuseseră într-o situație de conflict, având de-a face cu oameni despre care credeau că voiau să-i omoare. Însă „gardienii“ de la Stanford n-avuseseră astfel de scuză. Când experimentul a fost suspendat, deținuții au fost — nesurprinzător — încântați. Mulți dintre gardieni totuși au fost dezamăgiți. Nici măcar dintre gardienii „băieți buni“ n-a fost vreunul care să fi obiectat la modul în care erau tratați deținuții. Nimeni, cu excepția vizitatoarei psiholog, nu-și exprimase dezacordul în numele deținuților (Zimbardo s-a căsătorit cu ea).

Puterea răului?

Experimentul n-ar mai fi permis astăzi. N-ar mai trece de o comisie de etică. A existat pericolul de vătămare serioasă, atât a deținuților, cât și a gardienilor — și, cum a reieșit, și a experimentatorilor, care au devenit atât de prinși în propriul experiment, încât au pierdut din vedere caracterul lui fictiv.

S-ar părea că este asemănător experimentului Milgram, dar există diferențe semnificative și înfiorătoare. Experimentul lui Milgram a testat dacă oamenii s-ar supune altora și ar pricinui răul — dacă am mai putea fi trecuți pe lista cruzimii, când există o figură a autorității care își asumă responsabilitatea pentru rezultate. Este destul de rău că oamenii sunt gata să aplice șocuri electrice aproape fatale semenilor nevinovați numai pentru că așa li s-a spus să facă.

> **„Dacă măcar ar fi oameni răi undeva, comițând insidios fapte rele, și ar fi nevoie doar să-i separi de noi, restul, și să-i distrugi. Însă linia ce separă binele de rău trece prin inima fiecărei ființe umane.“**
>
> Alexandr Soljenițîn, *Arhipelagul Gulag*, 1973

Dar Experimentul Închisorii de la Stanford a fost încă și mai îngrijorător. Zimbardo a folosit cuvântul „rău“ pentru a descrie ce ar putea oamenii să-și facă unii altora. Titlul cărții lui despre experiment este fără compromisuri: *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil* (*Efectul Lucifer: Înțelegând cum oamenii buni devin răi*). Experimentul a descoperit un aspect întunecat al naturii umane — grabnicul consimțământ de a le face rău altora fără niciun motiv, chiar căutând căi suplimentare de a-i domina și a-i răni, numai pentru că o poziție de putere îți îngăduie asta.

Nu te știe nimeni

Una dintre concluziile lui Zimbardo a fost că indivizii depersonalizați și care își ascund identitatea decad mai ușor și mai probabil în supunere patologică sau cruzime ticăloasă:

„Când oamenii se simt anonimi într-o situație, cum ar fi când nimeni nu cunoaște adevărata lor identitate (și, astfel, nimănui probabil nu-i pasă), pot fi determinați mult mai ușor să se comporte în moduri antisociale.“

Aruncatul de nade[4] în rețelele de socializare, unde oamenii se pot ascunde în spatele unui nume de utilizator anonim și nu trebuie să se confrunte cu victimele pe care le abuzează este rezultatul aceluiași efect.

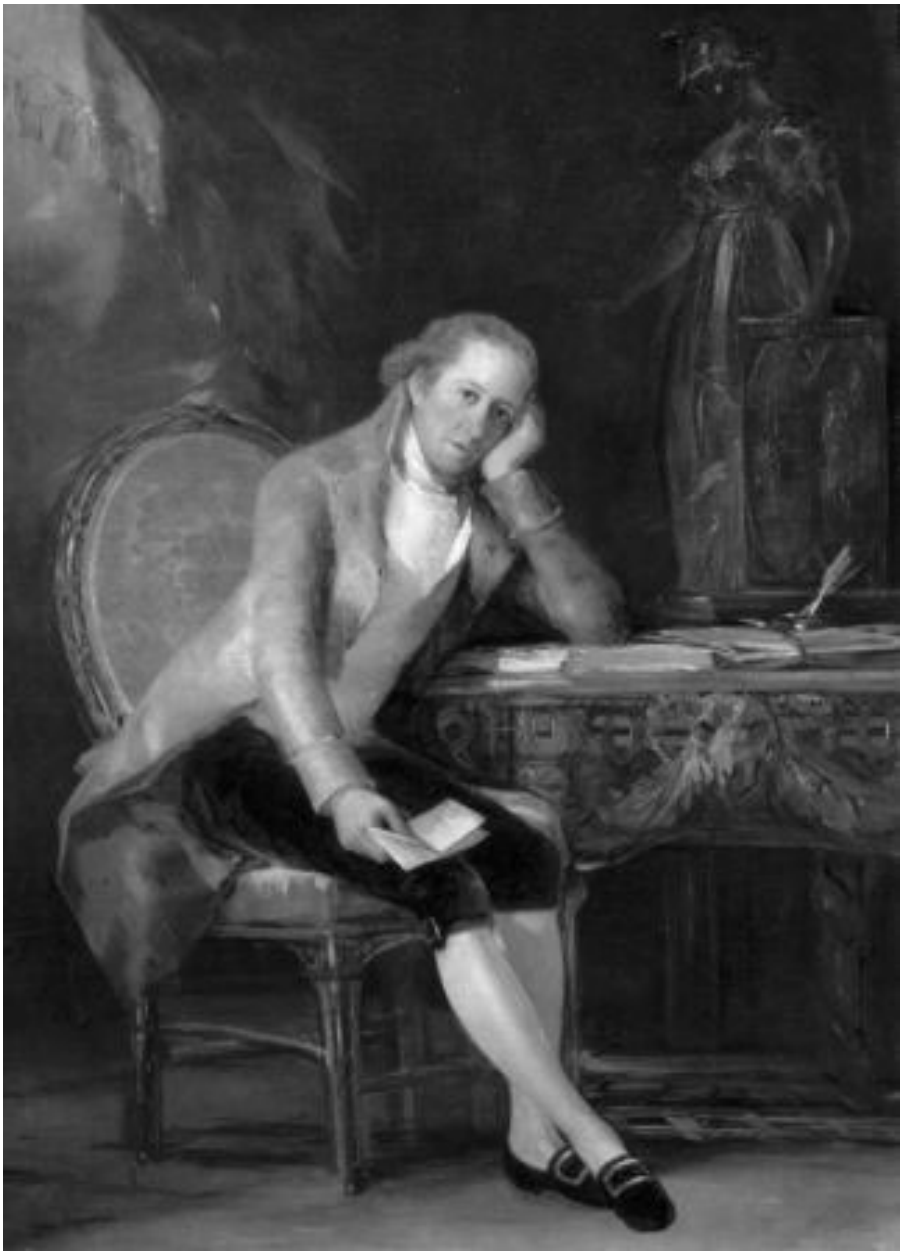
Dezindividualizarea merge în ambele direcții. Deținuții, dezbrăcați sau îmbrăcați în uniforme, cu capetele rase sau ascunse, nu mai sunt indivizi umani cu care să empatizăm. Oamenii sunt ușor de convins că sunt diferiți, lipsiți de valoare, nemeritând un tratament decent. Dacă asta se poate întâmpla chiar printre studenții americani de colegiu într-o perioadă de treizeci și șase de ore, cât de mult mai probabil este să se întâmple într-un război sau altă situație stresantă?

La fel cum gardienii sunt protejați de dezindividualizarea lor, de ochelarii lor cu lentile-oglindă și de uniforme care le maschează identitatea personală, și deținuții sunt făcuți vulnerabili de a lor. Zimbardo a spus că în aceste situații trecutul și prezentul dispar și numai gratificația de moment contează. Oamenii fac lucruri fără să se gândească la consecințe sau la motive. Și nimeni nu poate spune că el sau ea n-ar face-o. De aceea este atât de înfricoșător.

> **„Orice faptă pe care a comis-o vreodată o ființă umană, oricât de oribilă, este posibilă pentru oricare dintre noi — în circumstanțele potrivite. Că știm asta nu scuză răul, ci îl democratizează; împarte vina pentru el între actorii de rând, în loc să să-l declare domeniul anormalilor și al despoților — vina Lor, nu a Noastră. Principala lecție din Experimentul Închisorii de la Stanford este aceea că situațiile ne pot determina să ne comportăm în moduri pe care nu le-am putea prezice, nu le-am crede posibile, dinainte.“**
>
> Phil Zimbardo

4 *Trolling* în limba engleză, în original, reprezentând postarea de material incitant sau irelevant în rețelele de socializare (pe forumuri online) pentru a provoca răspunsuri. (*N. red.*)

Capitolul 23
De ce nu faci ce-ai început?



Există altceva de care ar trebui să te ocupi în loc de a citi cartea aceasta

în clipa asta?

Procrastinare. Cu toții o facem. Există o treabă de făcut, dar pur și simplu nu putem sau nu vrem să ne apucăm de ea. Nu-i obligatoriu să fie o sarcină plictisitoare sau neplăcută — tot ni se poate părea aproape imposibil să încetăm să mai pierdem vremea și să trecem pur și simplu la treabă, sfârșind munca sau lucrarea care e atât de importantă sau urgentă. De ce ne facem sistematic viața grea amânând treburile?

ACTIVITATEA DE SUBSTITUT

Să faci altceva în loc de lucrul pe care vrei să-l faci sau pe care ar trebui să-l faci se numește „activitate de substitut". Nu numai oamenii recurg la asta. Animalele se angajează în activități de substitut când nu pot alege între două acțiuni sau când o acțiune pentru care sunt puternic motivate s-o execute le este blocată. Unele păsări ciugulesc aiurea iarba, când sunt confruntate cu un adversar: nu se pot hotărî dacă să lupte sau să fugă și, în loc de asta, fac ceva cu totul inutil în situația respectivă. Uneori, noi ne scărpinăm în cap când încercăm să facem o alegere — aceasta este o activitate de substitut. Unii oameni își mestecă sau își răsucesc pe deget o șuviță de păr, sau se joacă în neștire cu pixul când sunt sub presiune sau când se luptă cu o decizie sau o problemă. Acestea sunt activități de substitut.

„[Procrastinarea înseamnă] să întârzii voluntar cursul plănuit al acțiunii în pofida faptului că te aștepți să-ți fie mai greu din cauza întârzierii.“

Piers Steel, Universitatea din Calgary

Uneori procrastinăm până când abia de mai avem timp să încheiem sarcina și apoi lucrăm mai bine sub presiunea pe care am creat-o. Alteori, avem cu adevărat nevoie de odihnă sau de o pauză, în care creierul nostru să lucreze, în subconștient, la o problemă.

E vorba despre a face un lucru bine?

O concepție greșită obișnuită este aceea că procrastinarea ar fi produsul perfecționismului — că amânăm să începem ceva pentru că ne temem că n-o să-l facem destul de bine. De fapt, aceasta înseamnă că întârziem sau evităm dezamăgirea sau frustrarea sabotând sarcina. E mai ușor, în termeni de imaginea ta personală, să simți că ai fi putut face bine dacă ai fi încercat decât să accepți că te-ai străduit cât ai putut și pur și simplu nu te-ai ridicat la înălțimea așteptărilor. Bineînțeles, sabotarea sarcinii înseamnă, totodată, sabotarea oricărei posibilități de a reuși. Dar studiile sugerează că, de fapt, n-are *nicio* legătură cu perfecționismul și, mai mult, perfecționiștii procrastinează mai puțin decât nonperfecționiștii.

În schimb, procrastinarea este într-o strânsă corelație cu conștiința și, în mod curios, cu a fi mai degrabă o pasăre de noapte decât o ciocârlie. Procrastinatorii sunt mai puțin concentrați asupra viitorului și au concepții fataliste și pesimiste chiar și despre prezent. E ca și când ar crede că n-are niciun rost să se apuce de treabă și să facă diverse lucruri, pentru că oricum n-o să iasă bine.

Factorul stării de bine

Toate acestea sună profund pesimist. Dar procrastinarea ne oferă un oarecare beneficiu pentru a compensa pierderea pe termen lung. Ne oferă un entuziasm imediat — ne simțim bine pentru că nu facem sarcina pe care nu ne simțim atrași s-o facem. E puțin mai complicat decât sună.

Cei mai mulți dintre noi, cu o doză de voință mai puțin decât optimă, preferă gratificarea imediată decât una de mai târziu, chiar dacă gratificarea imediată este de categorie inferioară. Este principiul „vrabia din mână face mai mult decât cioara de pe gard“. Dacă ar trebui să-ți speli mașina, să scrii un raport sau să scapi de făcut cumpărături, e mai ușor să întârzii treaba în favoarea uitatului la televizor sau navigatului pe internet. Probabil o să-ți promiți că o să faci sarcina plictisitoare peste o oră sau mâine. Astfel, pe moment te simți mai bine, pentru că faci ceva ce te atrage mai mult și, de

asemenea, te simți bine pentru că ai plănuit să faci și sarcina plictisitoare. Poți să-ți închipui un viitor în care sarcina e terminată, pentru că ai s-o faci la timpul pe care l-ai stabilit tu. Mai mult, stăm foarte prost la ceea ce psihologii numesc „prognoza afectivă“ — să ne imaginăm cum ne vom simți la un moment dat. Așadar, dacă ți-ai pus în minte să îți scrii raportul mâine, o să te simți mai fericit pentru că nu trebuie să-l faci acum și anticipezi că o te simți la fel de fericit în privința planului tău și mâine, când chiar va trebui să faci sarcina. Din păcate, n-o să fie așa.

CINE SE CULCĂ DEVREME…

„Culcatul devreme și trezitul devreme fac omul sănătos, bogat și înțelept.“

Această zicere străveche s-a confirmat de către cercetări, care au dovedit că oamenii care se culcă devreme și se trezesc devreme (ciocârlii) sunt mai puțin înclinați la procrastinare. Drept rezultat, fac mai multe lucruri și, de asemenea, ar putea fi și mai bogați, dar cu siguranță sunt mai înțelepți în ceea ce privește modul în care-și folosesc timpul. Probabil vor avea și o mai bună sănătate mentală, căci procrastinatorii experimentează un nivel mai mare de stres și de anxietate generală decât ceilalți.

De dragul fiorilor

Unii în mod regulat lasă sarcinile pe mai târziu, până când abia de mai reușesc să le termine la timp. Oare pentru că le place valul de adrenalină care vine din stresul de a se strădui să respecte termenul de finalizare iminent? Dr. Joseph Ferrari de la Universitatea DePaul, Chicago, Illinois, a descoperit că procrastinatorii au două tendințe: fie întârzie o sarcină pentru că pur și simplu nu vor s-o facă, adică recurg la comportamentul obișnuit de evitare, fie întârzie sarcina pentru că sunt sincer convinși că lucrează mai bine sub presiune și așteaptă până

în momentul în care sarcina chiar trebuie pornită, dacă vor s-o mai termine vreodată. Concluzia lui a fost că a doua categorie căuta emoția stresului sub care se puneau singuri. Însă studiile din ultima vreme au sugerat că nu acesta este *adevăratul* motiv pentru procrastinare — ci doar justificarea lui.

NICI MĂCAR ÎNCEPUTĂ

Procrastination trought the ages: A definitive history (Procrastinarea de-a lungul timpului: O istorie definitivă), **lucrare considerată a fi fost scrisă de Paul Ringenbach în 1971, n-a fost niciodată publicată. De fapt, n-a fost niciodată nici măcar începută — întregul proiect a fost o glumă: o carte despre procrastinare pe care el nu s-a ostenit s-o scrie — însă a sfârșit citată în câteva referințe și bibliografii!**

Cercetările lui Kyle Simpson de la Universitatea Carleton, Ottawa, Canada, au arătat că nu există nicio corelație între oamenii dornici de senzații tari și recursul la procrastinare. În schimb, se pare că oamenii cred, sau așa spun ei, că procrastinează pentru că lucrează mai bine sub presiune sau pentru că le place viteza, însă de fapt asta e doar o scuză în ochii lor pentru lipsa de acțiune. Puțini oameni, când fac o

treabă în ultimul minut, mai sunt bucuroși că s-au apucat de ea atât de târziu. Mulți regretă întârzierea, spunând că ar fi făcut o treabă mai bună dacă ar fi avut mai mult timp sau că sunt chiar interesați de sarcină și le pare rău că n-au mai mult timp să se bucure cum trebuie de ea.

OPUSUL PROCRASTINĂRII

Procrastinatorii nu pot porni o treabă și, când o încep totuși, sunt adesea dezinteresați și o fac fără tragere de inimă. Reacția opusă este să simți „fluxul" sau să fii „imersat". „Fluxul", după cum a fost definit de psihologul de origine ungară Mihaly Csikszentmihalyi, „înseamnă să fii complet angrenat într-o activitate de dragul ei. Eul trece pe plan secund. Timpul zboară. Fiecare acțiune, mișcare și gând urmează inevitabil celei de dinainte, ca atunci când cânți jazz. Întreaga ta ființă este absorbită și îți folosești abilitățile la maximum."

Creierul tău e de vină

S-a stabilit că o tendință la procrastinare e legată de deteriorarea sau activarea scăzută a cortexului prefrontal. Această arie a creierului joacă un rol important în planificare, în controlul impulsului și în filtrarea stimulilor perturbatori din alte părți ale creierului.

Cei mai mulți dintre noi totuși nu au un cortex prefrontal deteriorat sau cu activitate scăzută, așa că nu putem folosi asta drept scuză. Cei mai mulți dintre noi sunt „termen scurt"-iști și vor amâna o sarcină solicitantă, plicticoasă sau lungă pentru a face altceva imediat satisfăcător — chiar dacă aceasta din urmă are mai puțină sau deloc valoare pe termen lung. Cei mai mulți dintre noi procrastinează pentru că sunt leneși, le lipsește voința și sunt nemotivați. E greu să

recunoști asta pur și simplu — și, dacă o recunoaștem, am putea și simți că într-adevăr ar trebui să ne ocupăm de problemă. Și chiar n-avem chef să ne dăm osteneala.

Capitolul 24
Cui îi pasă că ai pierdut licitația pe eBay?

Creierul nostru are stratageme ca să
ne facă să vrem ceea ce obținem,
chiar dacă nu obținem ceea ce vrem.

Imaginează-ți că urmărești un eveniment sportiv internațional major, esențial pentru echipa ta națională. Atunci, un jucător din echipa adversă execută o figură cu adevărat excelentă. Aplauzi. Dar, stai puțin… vrei ca el să piardă. Nu — cum să vrei să piardă, când e atât de bun? Întotdeauna ai râs de snobii mâncărurilor care frecventează restaurantele cu prețuri ridicol de piperate. Dar, la un moment dat, cineva te invită la masă la cel mai apropiat local premiat cu stele Michelin. E împotriva principiilor tale, dar ți-ar plăcea mult să mergi, doar să încerci, numai o dată… Dacă ai trecut prin ceva asemănător cu acestea, știi ce înseamnă disonanța cognitivă, descrisă de Leon Festinger în anii ’50.

> **„Dacă o persoană este convinsă să facă sau să spună ceva împotriva părerii sale personale, va exista tendința din partea ei să-și schimbe această părere, punând-o în concordanță cu ceea ce a făcut sau a spus.“**
>
> Leon Festinger și James M. Carlsmith,
> Universitatea Stanford, California

Convingerea unei persoane că ar trebui să aibă grijă de mediu s-ar putea să fie în conflict cu dorința sa de a avea o mașină mare consumatoare de combustibil. Așadar, fie n-o să mai cumpere mașina, fie o să-și salveze conștiința folosind, câteodată, transportul în comun, fie o să încerce un raționament logic pentru a se convinge că mașina nu e chiar așa o mare amenințare pentru mediu cum credea înainte.

Experimentul „sarcina plictisitoare“

În 1959, Leon Festinger și James Carlsmith au condus un experiment despre cum oamenii se luptă să rezolve conflictul dintre acțiunile și credințele lor. Au recrutat câțiva studenți pentru a efectua o sarcină, spunându-le că era o parte dintr-un experiment despre „măsurarea performanței“. Studenților li s-a spus că două grupuri de persoane efectuau experimentul și că unul dintre grupuri a fost instruit dinainte, pentru a le crea așteptări specifice de la sarcină. O minciună, căci adevăratul experiment se desfășura după etapa cu sarcina.

Sarcina a fost plicticoasă. Pentru o jumătate de oră, studenții au trebuit să învârtă niște mosoare într-o cutie. Apoi au avut de petrecut încă o jumătate de oră mutând cârlige de lemn pe o tablă. La sfârșit, experimentatorul i-a mulțumit fiecărui student în parte spunându-le că mulți găsiseră sarcina interesantă.

Imediat după aceea, experimentatorul se întorcea. Prefăcându-se stingherit și încurcat, îi spunea studentului că persoana care instruia următorul lot de studenți nu sosise și îl ruga să rămână în cameră. Tot ce trebuia să facă era să-i comunice următorului voluntar că sarcina era chiar interesantă. Unii dintre participanți erau plătiți cu un dolar ca să facă asta; alții erau plătiți cu douăzeci. După aceea, experimentatorul spunea din nou că mulți oameni găsiseră sarcina interesantă și că spera că și studentului îi plăcuse.

A fost într-adevăr plictisitor?

A urmat un interviu despre experiment. Una dintre întrebările pe care le-a pus intervievatorul a fost cât de plăcută fusese sarcina. Țineți minte, sarcina fusese într-adevăr foarte, foarte plictisitoare — dar atât experimentatorul, cât și studenții înșiși au spus că fusese distractivă. Lucrul cel mai interesant totuși a fost că studenții plătiți cu un dolar ca să mintă despre sarcină au cotat-o ca mult mai interesantă decât cei care fuseseră plătiți cu douăzeci de dolari ca să se arate entuziasmați.

„Omul nu este un animal rațional, ci unul care face raționamente."

Leon Festinger

Festinger și Carlsmith au explicat acest rezultat în termeni de disonanță cognitivă. Studenții care fuseseră plătiți cu douăzeci de dolari au simțit că primiseră destul pentru a minți. Fuseseră potrivit recompensați pentru că se compromiseseră și vedeau asta ca pe un târg cinstit. Dar studenții care nu primiseră decât un dolar nu au avut aceeași consolare. Ei trebuiau fie să recunoască, în sinea lor, că mințiseră pentru o răsplată nesemnificativă, fie să își schimbe aprecierea față de sarcină. Li s-a părut preferabil să admită că se înșelaseră în părerea lor față de sarcină — nu fusese *chiar atât* de plictisitoare, la urma urmelor. În esență, aveau nevoie de o cale de a-și salva demnitatea și calea aleasă a fost să își revizuiască opinia originală.

Intră în club

Este bine știut: cu cât accesul într-un club e mai dificil, cu atât mai prețuit este statutul de membru. Chiar dacă, de fapt, clubul este mediocru și cu siguranță nu oferă facilități mai bune decât multe altele, ne justificăm în ochii noștri efortul pe care a trebuit să-l depunem, convingându-ne că e fantastic. În 1956, Elliot Aronson și Judson Mills au cerut participanților să îndeplinească fie o sarcină umilitoare, fie una semistingheritoare de a se alătura unei discuții în grup despre sex. Grupul s-a dovedit a fi foarte plicticos (o discuție despre comportamentul sexual la animale), dar acei membri care au ales inițiativa mai grea s-au bucurat totuși de ea. A fost nevoie să se autoconvingă că efortul lor meritase.

CLUBURI EXCLUSIVISTE PENTRU PORUMBEI?

Au fost și alte explicații ale acestui rezultat, inclusiv că nivelul de contrast dintre efort și răsplată influențează nivelul de satisfacție al participanților. Această interpretare este întărită de un studiu prezentat în 2007, care a demonstrat că porumbeii se comportă în același fel. Dacă trebuie să depună mai multe eforturi printr-un anumit mijloc ca să obțină hrana, decât prin altul, preferă metoda mai dificilă. Fie porumbeii experimentează disonanța cognitivă, fie contrastul răsplată/efort este un factor motivant.

Se spune că Grucho Marx a trimis o telegramă la Friar's Club, din Beverly Hills, în care scria: „VĂ ROG SĂ ACCEPTAȚI DEMISIA MEA. NU VREAU SĂ FIU MEMBRUL NICIUNUI CLUB CARE ACCEPTĂ OAMENI CA MINE". Gluma este despre disonanța cognitivă. El voia să se alăture unui club exclusivist, dar avea o stimă de sine scăzută. Dacă avea să fie acceptat printre membri, atunci clubul nu putea fi atât de exclusivist cum crezuse el, prin urmare nu voia să-i fie membru.

Bea-ți berea și mănâncă-ți gogoșile

Puțini dintre noi trebuie să mintă despre cât de plicticoasă este o sarcină (dacă nu, probabil ne petrecem viețile conducând interviuri de recrutare), dar sunt destule ocazii pentru disonanța cognitivă în viața de fiecare zi. Am putea decide să slăbim sau să mâncăm sănătos, însă

tot mai cumpărăm gogoși de la supermarket. Am putea să luăm hotărârea să nu mai bem atât de mult, după care să ne cumpărăm încă o sticlă de vin. Aceasta este disonanța dintre credințe și comportamente. Am putea avea și comportamente disonante — cumpărând un aparat de sport pentru exersat vâslitul și, în același timp, niște gogoși, de exemplu.

Jucării amuzante și jucării de aruncat

Aparent, nu numai adulții au nevoie de a inventa justificări pentru a-și explica propriul comportament. Carlsmith a realizat un alt studiu, de data aceasta în 1963, împreună cu Elliot Aronson, investigând disonanța cognitivă la copiii mici. În fiecare experiment, un copil era lăsat într-o cameră cu o mulțime de jucării, dintre care una era cu totul deosebită. Copilului i se spunea că se poate juca oricât cu oricare dintre celelalte jucării, dar că va fi pedepsit dacă se va atinge de cea specială. Jumătate dintre copii au fost amenințați cu o pedeapsă serioasă, iar jumătate, cu o pedeapsă moderată. Niciunul dintre copii nu s-a jucat cu jucăria specială.

După aceea, tuturor copiilor li s-a dat voie să se joace cu oricare jucărie, fără nicio interdicție. Copiii care fuseseră amenințați cu o pedeapsă moderată au fost cel mai puțin înclinați să se joace cu

jucăria foarte specială, dintre toți ceilalți copii. Carlsmith și Aronson au explicat faptul spunând că acești copii își oferiseră o explicație rațională pentru reacția lor de abținere în fața amenințării moderate și o făcuseră convingându-se că jucăria nu era deosebit de interesantă, oricum. Drept rezultat, n-au mai vrut să se joace cu ea nici când li s-a dat voie.

Într-o altă variantă a studiului, din 2012, copii de patru ani au fost puși în aceeași situație, dar unora dintre ei li s-a pus muzică clasică în timpul perioadelor de joacă. Aceia care au auzit muzica n-au mai subapreciat jucăria specială. Se pare că muzica și alți stimuli externi împiedică strategiile care reduc disonanța.

„Ei bine, oricum n-o voiam…“

Disonanța cognitivă stă în spatele multora dintre comportamentele noastre aparent meschine. De exemplu, cineva oferă mai mult ca tine pentru un articol la o licitație online. Atunci, tu creezi un raționament pentru situație, fie simțindu-te ușurat că n-a trebuit să cheltui banii, fie convingându-te că, de fapt, nu-ți doreai articolul acela chiar atât de mult. Este același proces: ca să înlăturăm gândurile disonante de dezamăgire, imediat depreciem lucrul pe care l-am pierdut.

Când trebuie să alegem între două lucruri sau acțiuni, chiar dacă alegerea pare grea, pe moment, adesea ne simțim mult mai încrezători cu alegerea făcută de îndată ce ne hotărâm. Mintea reîntărește alegerea ca să evite disonanța.

Nu numai oamenii fac acest tip de raționament. Într-un studiu din 2007, în care s-au folosit atât preșcolari, cât și maimuțe capucin, ambele grupuri de subiecți s-au comportat în același fel. Li s-a oferit să aleagă între două obiecte, apoi să aleagă din nou, între unul dintre obiectele respinse și un nou obiect identic cu el — atât copiii, cât și maimuțele au ales noul obiect. În mod cert era ceva în neregulă cu obiectul respins, pentru că de aceea îl respinseseră prima oară. Așadar, de ce l-ar fi vrut a doua oară?

În fabula lui Esop, vulpea care nu poate ajunge la struguri decide, în cele din urmă, că sunt probabil acri — nu merită să și-i dorească.

Catastrofă — lumea nu s-a sfârșit!

Acelora dintre noi care nu aparțin vreunei secte fanatice constituite în jurul credinței că sfârșitul lumii este foarte aproape le place să glumească pe seama profețiilor finalului care tot răsar, când și când. Festinger (din nou) și câțiva colegi au hotărât să studieze efectele

asupra membrilor cultelor, când aceste zile fatidice prezise vin și trec fără să se producă Apocalipsa.

Au studiat un grup numit Seekers (Căutătorii), care crezuseră că lumea avea să fie distrusă de o mare revărsare de ape în dimineața de 21 decembrie 1954. Nu-i nevoie să mai spunem că n-a fost așa. Grupul, condus de o anume Marian Keech (în realitate, Dorothy Martin), care pretindea că primește mesaje de pe o planetă numită Clarion (Trâmbița), se pregătea să fie salvat rapid într-o navă extraterestră înainte de potop.

Membrii au arătat un considerabil devotament, mutându-se din casele lor, vânzându-și posesiunile, părăsindu-și locurile de muncă și partenerii. În ziua dinainte, s-au descotorosit de toate obiectele de metal și au așteptat un vizitator extraterestru, care ar fi trebuit să sosească la miezul nopții și să-i conducă la nava spațială. Miezul nopții a venit și a trecut, fără urmă de vizitator extraterestru. Cum ar fi trebuit să reacționeze?

Totul e bine...

La ora 4 dimineața, în timp ce stăteau toți încremeniți în tăcere, Keech a primit un mesaj de la extratereștri, care le spunea că Dumnezeu hotărâse să cruțe Pământul — că micul lor grup împiedicase dezastrul. A doua zi, grupul care mai înainte se ferea de publicitate a convocat toate ziarele pentru a le povesti cum reușiseră ei să prevină potopul catastrofal. Neimpresionate, autoritățile din Chicago au amenințat c-o arestează pe Keech și o închid într-un ospiciu.

După cum a prezis Festinger, eșecul sfârșitului lumii nu a distrus cultul, ci l-a făcut mai puternic în activitatea sa prozelitistă. În loc să-și dea seama că profeția lor fusese falsă, membrii au adaptat ceea ce se întâmplase ca să se potrivească la credințele lor — lumea *fusese pe cale* să se sfârșească, dar evlavia lor personală împiedicase dezastrul. Cultul era, așadar, superbun fiindcă reușise un lucru atât de puternic, prin urmare, puteau avea și mai multă încredere în devotamentul față de el și să continue să recruteze noi membri. Disonanța cognitivă a câștigat!

Capitolul 25
Zâmbitul te face fericit?

Zâmbitul se presupune c-ar trebui să ne facă pe toți să ne simțim mai bine. Poate fi adevărat?

Dacă zâmbești, o să te simți mai bine, zice lumea. Sună stupid. Zâmbim când suntem fericiți — nu suntem fericiți pentru că zâmbim. Lucrurile care nu merg bine în viața ta n-or să se îndrepte prin zâmbitul tău. Însă e cu adevărat stupid sau există un sâmbure de adevăr în asta? Psihologii cred că ar putea fi valabil, la urma urmelor.

> **„Uneori, bucuria ta este sursa zâmbetului tău, dar alteori zâmbetul tău poate fi sursa bucuriei tale.“**
>
> Thich Nhat Hanh, maestru Zen

De unde știi cum ești?

Apreciem cum sunt ceilalți oameni uitându-ne la ceea ce fac și ascultând ceea ce spun. Dacă vedem pe cineva oprindu-se să dea niște bani unui cerșetor pe stradă sau să schimbe o vorbă cu un vecin bătrân, ori ridicând ceva ce i-a căzut unui necunoscut, presupunem că este bun, afabil sau generos. Acestea sunt faptele unei persoane bune, unei persoane empatice, unei persoane generoase. Pe de altă parte, dacă vedem pe cineva croindu-și drum cu coatele prin mulțime, apostrofând un copil gălăgios sau pierzându-și răbdarea când o persoană în vârstă îl ține în loc, mișcându-se prea încet, ne formăm o părere negativă despre acela.

Dacă ne formăm o opinie despre ceilalți după comportamentul lor, probabil după același principiu ne-am putea forma o opinie și despre noi înșine. Aceasta se numește autopercepție — ideea că imaginea noastră despre cine suntem este influențată de ceea ce facem. Ne observăm pe noi înșine și ajungem la concluzii despre caracterul, dispozițiile și atitudinile noastre pe baza a ceea ce vedem. Sună ridicol. Adică modul în care ne comportăm arată cum suntem, nu invers?

În 1972, sociopsihologul Daryl J. Bem, de la Universitatea Cornell, New York, a propus această teorie a autopercepției ca pe o alternativă la teoria disonanței cognitive. Există și critici, dar deocamdată se pare că ambele teorii au destule argumente care să le susțină, afectând

oamenii la momente diferite. Autopercepția îi poate ajuta pe oameni să-și formeze imaginea despre sine, apoi disonanța cognitivă apare dacă trebuie să acționeze într-un mod care contrazice imaginea pe care și-au format-o. Autopercepția pare să fie capabilă să ne zdruncine imaginea despre noi înșine, când nu am investit deja prea mult într-o atitudine anume.

„Eu sunt o persoană care face asta“

Dacă privim ceea ce facem și apoi presupunem că suntem genul de persoană care face acel tip de lucruri, teoretic ar trebui să fie ușor să schimbăm însușirile care nu ne plac la noi. În practică este mult mai dificil, căci înclinăm să credem despre comportament că are rădăcini mult mai adânci — că nu e vorba doar despre purtări, ci și despre trăsături de caracter.

> **POARTĂ-TE DIFERIT CA SĂ FII DIFERIT**
>
> **Filosoful existențialist francez Jean-Paul Sartre credea că noi alegem tot timpul cum și ce suntem. O persoană este definită de ceea ce face, și numai de asta. Dacă cineva se poartă în mod laș, asta îl face un laș. Dacă încetează să se mai poarte așa și se poartă curajos, atunci nu mai este un laș, ci este o persoană curajoasă. Am putea avea o înclinație de a ne purta într-un fel sau altul, determinată fie de experiențele trecutului, fie de gene, dar nimic nu ne silește să ne purtăm în acel fel sau să continuăm să ne purtăm așa. Este deopotrivă o filosofie eliberatoare și împovărătoare — nu există nimeni altcineva pe care să dai vina pentru cum ești tu.**

Dacă petreci o săptămână lenevind pe canapea, uitându-te la televizor și jucând jocuri video, ai putea crede: „Sunt o persoană leneșă. Am pierdut o săptămână lenevind pe canapea“. Dacă nu-ți place imaginea asta despre tine, ai putea atunci gândi: „Trebuie să mă schimb și să încetez să mai fiu leneș“. Asta e o adevărată provocare — este o schimbare cu final deschis în caracterul tău. Ar fi mai ușor să gândești: „Am pierdut o săptămână lenevind pe canapea. Nu vreau să mă mai port ca un leneș săptămâna ce vine“. O țintă legată de activitățile dintr-o săptămână e mult mai puțin descurajatoare decât o țintă care pare să necesite o rescriere a personalității tale.

Te-ai răzgândit?

Numeroase studii au arătat că dacă studenții sunt puși să scrie un eseu propunând sau apărând o atitudine care este total opusă față de a lor, ei tind să-și ajusteze părerile ca să fie mai în concordanță cu

argumentarea făcută.

> **„Suntem ceea ce pretindem că suntem, așa că ar trebui să avem grijă ce pretindem că suntem.“**
>
> Kurt Vonnegut, *Mama Noapte* (introducere)

În 1970, Daryl Bem și colegul său Keith McConnell au investigat opiniile studenților despre faptul de a avea un control asupra programei lor. Apoi studenții au fost rugați să scrie un eseu în care să propună opusul părerilor lor.

După aceea, cercetătorii i-au întrebat pe studenți care fuseseră opiniile lor la începutul studiului. Rezultatele nu s-au potrivit cu răspunsurile lor de dinainte de studiu: își ajustaseră opiniile, dar susțineau că întotdeauna le susținuseră pe acestea.

Pentru cei din publicitate și alte domenii vizând persuadarea noastră, asta e o veste bună. Nu au nevoie decât să-și îndrepte atenția asupra a ceva la care noi nu ne-am gândit sau despre care nu avem opinii ferme, să ne pună să ne gândim, să spunem sau să facem ceva în favoarea opiniei pe care vor ei s-o avem și noi vom crede că întotdeauna am fost de acea părere.

Înapoi la plictiseală

Daryl Bem a adaptat experimentul plictisitor al lui Festinger — când i-a pus pe oameni să execute o sarcină plictisitoare. Participanții lui Bem au ascultat o înregistrare în care un bărbat vorbea cu entuziasm despre sarcina plictisitoare.

Unui grup i s-a spus că bărbatul fusese plătit cu douăzeci de dolari pentru mărturia lui, iar celuilalt grup i s-a spus că fusese plătit cu un dolar. Când au fost întrebați, participanții cărora li se spusese că fusese plătit cu un dolar au fost mai înclinați să creadă că omului îi plăcuse sarcina decât cei cărora li se spusese că fusese plătit cu douăzeci de dolari.

Este același rezultat pe care și Festinger l-a obținut de la participanții lui — cei cărora li se plătise un dolar mai târziu își aminteau că sarcina fusese mai interesantă decât cei cărora li se plătiseră douăzeci de dolari. Bem a concluzionat că subiecții lui Festinger reacționaseră în același fel cu ai lui, însă deosebirea era că ei deduseseră lucrurile din propriul lor comportament și nu din comportamentul altcuiva. Procesul, a susținut el, este același — ne uităm la comportament și deducem lucruri despre atitudine, indiferent dacă subiectul este o altă persoană sau noi înșine.

Și mai devreme…

Cu mult înainte de experimentul lui Bem, în secolul al XIX-lea, William James și Carl Lange au propus, independent, o teorie acum cunoscută sub numele (lipsit de imaginație) de teoria lui James-Lange.

Ei susțineau că fiecare stimul — ceva ce simțim, observăm sau trăim — are un efect fiziologic asupra corpului. Efectul fiziologic este procesat de creier și creează o emoție. Reacția fiziologică este un reflex. Așadar, dacă vezi un urs alergând spre tine, mâinile tale ar putea începe să transpire și inima să-ți bată nebunește. Atunci, creierul tău observă acel reflex și propune frica, iar frica e ceea ce te determină să pornești acțiunea de a încerca să scapi. Prin urmare, frica îți determină decizia asupra acțiunii.

FARSE SAU DULCIURI

Un studiu efectuat în 1979 a demonstrat că, dacă ne putem vedea, e mult mai probabil să ne purtăm într-un mod pe care îl aprobăm. Cercetătorii au observat din locuri ascunse cum colindau copiii de Halloween. Când locatarul i-a lăsat pe copii singuri în holul de la intrare, spunându-le că puteau alege un lucru dulce din mai multe prezentate, 33% dintre copii au luat mai mult de unul. Dar când în hol a existat o oglindă, astfel încât copiii să poată vedea ce făceau, numărul celor care au luat mai mult de un lucru dulce a scăzut la mai puțin de 4%. Se pare că n-au vrut să fie văzuți făcând ceva necinstit, nici măcar când erau ei între ei, fiindcă apoi ar fi trebuit să se gândească la ei înșiși ca fiind necinstiți.

Așadar — zâmbitul te poate face fericit?

Dificultatea de a cerceta dacă zâmbitul în sine îi face pe oameni mai fericiți constă în necesitatea de a separa actul fizic al zâmbitului de un stimul care ar putea face oamenii mai fericiți. N-are rost să-i faci pe oameni să zâmbească spunându-le un banc, făcându-le complimente sau oferindu-le o înghețată, căci toate acestea pot să-i facă mai fericiți oricum.

O echipă de cercetători condusă de Fritz Strack, în 1988, a folosit o metodă ingenioasă de a-i face pe participanți să zâmbească. Au spus că dezvoltau noi metode care să le permită oamenilor paralizați să comunice și că aveau nevoie de ajutor pentru a găsi diverse metode de a ține un creion folosind doar mușchii feței.

Unii participanți au trebuit să țină creionul între dinți; ceilalți, între buze. Prima metodă le forța fețele într-un zâmbet, în vreme ce a doua îi forța să adopte o expresie nefericită. Participanților li s-au arătat apoi niște desene animate și li s-a cerut să le evalueze umorul. Participanții „zâmbitori“ au găsit desenele animate mai amuzante.

AI PUTEA FI UN TERORIST?

În 2010, Rosanna Guadango și alții au investigat metodele folosite de organizațiile de teroriști pentru a recruta și a antrena noi membri. Una dintre

strategii era folosirea tehnicii „piciorul în ușă“ pentru a-i atrage. Odată ce deveneau implicați totuși recruților li se dădeau sarcini din ce în ce mai extreme. Atunci, ei păreau să-și ajusteze percepția asupra propriilor atitudini, scopuri și credințe pentru a se potrivi acțiunilor pe care le efectuau. Odată ce începeau să se gândească la ei înșiși ca devotați, erau dornici să îndeplinească sarcini și mai riscante. Acele sarcini le confirmau părerile despre ei înșiși, instalându-se astfel un ciclu de devotament și extremism din ce în ce mai mare.

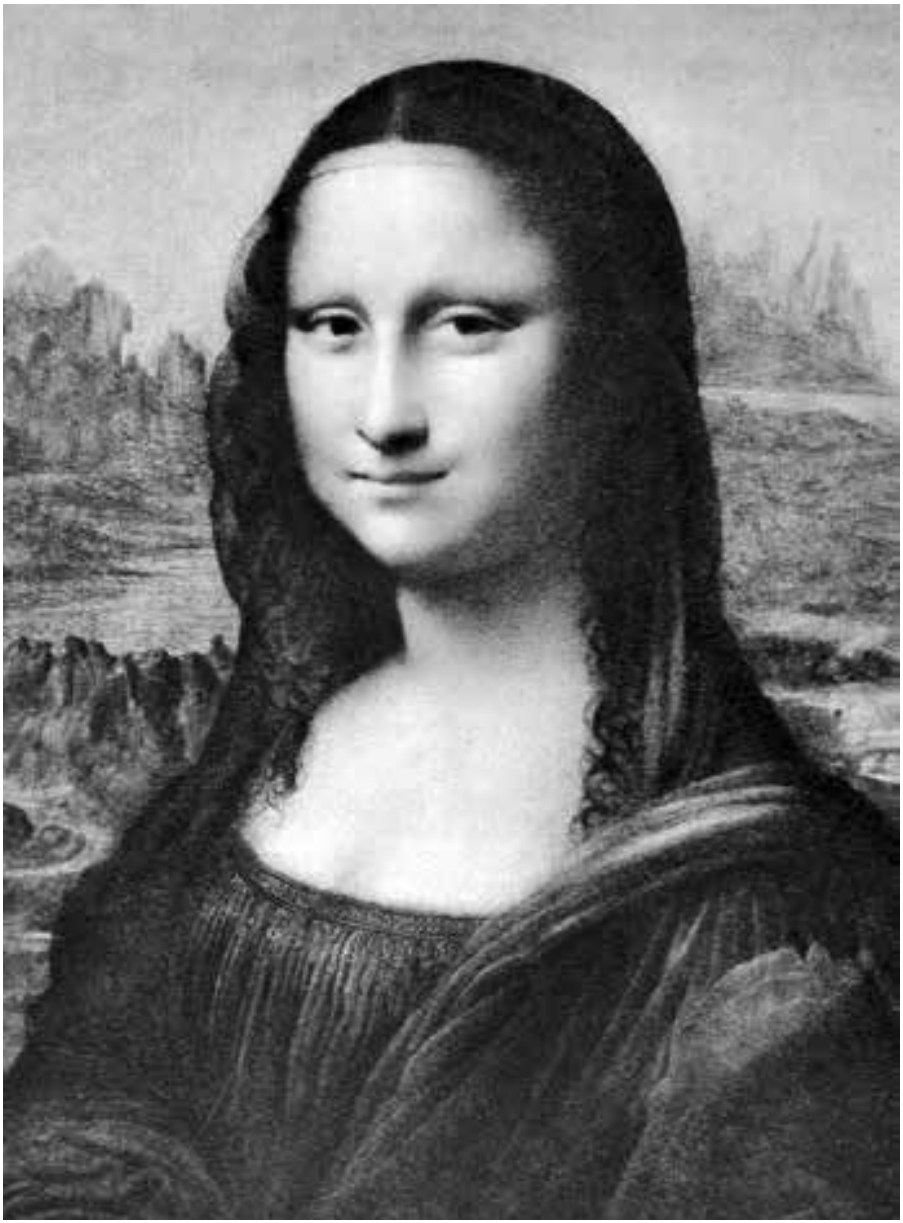
Adevărat sau fals?

O versiune modificată a studiului, realizată în 2002, a descoperit că zâmbetul fals (fără ridicarea obrajilor) avea un efect mai mic decât un zâmbet „adevărat“ (cu obrajii ridicați) și că zâmbetul avea un impact asupra modului în care oamenii percepeau stimulii pozitivi, dar nu și asupra modului de receptare a stimulilor negativi (imagini supărătoare sau dezgustătoare). Zâmbetul „adevărat“ are efectul de a binedispune chiar și atunci când e prefăcut — contează faptul că folosește toți mușchii necesari pentru a imita un zâmbet adevărat.

ZÂMBETUL ȘTIINȚIFIC

Zâmbetul oficial acceptat este numit zâmbetul Duchenne. El antrenează mușchii zigomatici pentru a arcui colțurile gurii și mușchii orbiculari pentru a îngusta ochii. Acest tip de zâmbet este considerat de observatori ca fiind cel mai sincer.

Așadar, se pare că zâmbitul poate, într-adevăr, să te facă mai fericit. S-ar putea să fie doar o chestiune de autopercepție: zâmbesc, deci înseamnă că sunt fericit. Dar unii psihologi au sugerat că, pe lângă faptul că zâmbetul exersează mușchii zigomatici, schimbă și fluxul sangvin din creier și poate produce un efect real asupra chimiei creierului.



FOLOSEȘTI MAI MULȚI MUȘCHI CA SĂ TE ÎNCRUNȚI DECÂT SĂ ZÂMBEȘTI?

E greu de spus exact câți mușchi sunt folosiți pentru încruntat și pentru zâmbit, mai ales că toți oamenii zâmbesc și se încruntă diferit. Zâmbetul cel mai ușor de recunoscut folosește cinci perechi de mușchi, iar încruntarea cea mai simplă folosește trei perechi de mușchi. Dacă urmărești economia mușchilor utilizați, atunci încruntarea e mai sigură. Însă asta înseamnă că zâmbetul este un exercițiu mai bun, așadar poate ar trebui să-l introduci în programul tău de exerciții, nu?

Capitolul 26
Chiar este „doar o fază“?

Mintea copiilor se dezvoltă în etape?
Sau dezvoltarea lor este cumulativă
și stratificată?

Micuțul tău are accese de furie, copilul tău de opt ani îți întoarce vorba, iar adolescentul tău e nesuferit și nervos pentru că tu „îi distrugi viața“. Nu-ți face griji, e doar o fază — o să crească și-o să le treacă, toată lumea spune așa. Serios?

PSIHOJARGON: DEZVOLTARE COGNITIVĂ

Dezvoltarea cognitivă este modul în care noi acumulăm cunoștințe sau învățăm să știm lucruri. Ea se referă la modul în care persoana în creștere, din copilărie până la maturitate, dobândește abilitățile și structurile mentale care îi permit să deducă, să depoziteze și să utilizeze cunoștințele.

Două modele de a crește

Suntem obișnuiți să ne gândim la copilărie în faze. În viața reală, etapele sunt un pic confuze, uneori foarte scurte și specifice (faza udatul patului, faza agățării de fusta mamei), alteori aparent interminabile (faza adolescentului rebel). Modelul „fazelor“ copilăriei transformă copiii în ceva asemănător unui tren care trece de la o gară la alta, îmbarcând și lăsând să coboare pasageri. Oh, iată, au urcat Accesele de Furie — o să rămână în tren pentru vreo câteva stații, apoi o să coboare.

Un alt model sugerează că există o dezvoltare treptată, în care noile deprinderi și abilități sunt îngrămădite unele peste altele, acumulându-se până la modul adult de a se angrena în lume. Modurile de a fi nu sunt lăsate în urmă, ci li se adaugă altele.

Copiilor mici le place jocul cucu-bau, căci sunt încântați să descopere permanența obiectelor. Reapariția predictibilă le confirmă că au dreptate în concluzia lor că părinții încă există și când nu mai sunt vizibili.

E doar o fază trecătoare

Modelul stadiilor se bazează pe teoria dezvoltării elaborată de psihologul elvețian Jean Piaget (1896–1980). El a împărțit învățarea copiilor mici în patru stadii, după tipurile de abilități pe care le dobândesc și modurile în care pot interpreta și interacționa cu lumea:

Vârsta 0–2 ani: stadiul senzoriomotor — copiii nu sunt conștienți decât de mediul imediat înconjurător și de ei înșiși. Sunt foarte egocentrici și nu-și dau seama că obiectele continuă să existe și când ei nu le mai pot vedea (proprietate cunoscută ca permanența

obiectului). Cu toate acestea, studiile efectuate în 1972 au sugerat că teoria aceasta nu este valabilă. Dacă un copil întinde mâinile după un obiect oferit și se stinge lumina, copilul continuă să întindă mâinile după el (cum s-a văzut la filmarea cu infraroșii).

Vârsta 2–7 ani: stadiul preoperațional — copiii sunt în continuare centrați pe lumea exterioară și pe modul ei de funcționare, dar pot face deducții logice (care necesită gândire „operațională“). Tind să se concentreze numai asupra unui aspect al unui obiect sau pe o situație dată. Le este dificil să-și imagineze punctul de vedere al altei persoane („teoria minții“), nu înțeleg principii precum acela al conservării — că același număr de obiecte pot fi aranjate diferit — sau al relației dintre grupele și subgrupele de obiecte. Din nou, cercetările ulterioare au sugerat că Piaget a subestimat ce pot face copiii, în parte pentru că experimentele lui n-au fost bine proiectate.

Vârsta 7–11 ani: stadiul operațional concret — copiii pot acum înțelege concepte precum conservarea numerelor și a volumelor, dar numai cu ajutorul fizic (concret) al obiectelor care să le ilustreze. Cercetările ulterioare sugerează că Piaget nu și-a alcătuit experimentele ca să le fie accesibile copiilor, așadar, din nou le-a subestimat abilitățile.

Vârsta peste 11 ani: stadiul operațional formal — copiii pot înțelege conceptele în mințile lor și nu mai au nevoie de demonstrații fizice ca să le dea consistență. Pot face deducții logice, înțelegând de exemplu că, dacă A > B și B > C, atunci e adevărat că A > C.

Testele lui Piaget au fost, din nou, criticate. Unii cercetători le-au considerat prea cultural-specifice. Navigatorii polinezieni Pulawat pot efectua raționamente operaționale complexe ca să-și conducă pe mare canoele, totuși ar pica la testele de dezvoltare ale lui Piaget, care ar fi lipsite de sens pentru ei. Au existat dezacorduri și despre cât de frecvent este atins optimul celui de-al patrulea stadiu — unele cercetări au arătat că numai o treime din populația adultă realizează complet stadiul formal operațional.

Construirea blocurilor comportamentale

Jerome Bruner a ales o altă abordare, urmărind modurile, nu stadiile, în dezvoltare. În 1966, el sugera că sunt trei moduri de reprezentare suprapuse, construind un set de abilități care nu sunt depășite, ci continuă să fie folosite și la vârsta adultă. A susținut că toți copiii construiesc un „eșafodaj“ mintal care le sprijină învățarea, în care cunoștințele mai vechi susțin cunoștințele mai noi.

Vârsta 0–1 an: modul activ — copilul folosește acțiunea pentru a

interacționa cu lumea, dezvoltându-și „mușchiul memoriei“ (de pildă, învățând cum să facă la revedere cu mâna și cum să meargă — abilități care nu sunt uitate decât în caz de deteriorare a creierului).

Vârsta 1–6 ani: modul iconic — realitatea este reprezentată prin imagini și sunete.

Vârsta peste 7 ani: modul simbolic — informația este stocată și manipulată folosind simboluri precum limbajul și matematica.

Bruner a descoperit că la unele dintre sarcinile pe care copiii lui Piaget nu le îndeplineau copiii se descurcau mai bine dacă mai întâi le discutau. Așadar, când, în loc de a turna apă dintr-un pahar înalt și subțire într-unul scund și larg și a-i întreba pe copii despre cantitate, el mai întâi îi întreba dacă va fi mai multă, mai puțină sau aceeași cantitate de apă de băut după ce o va turna, copiii au dat răspunsul corect. Unii au adăugat „tu numai o torni“ — limbajul i-a ajutat să-și dea seama ce se va întâmpla și într-adevăr le-a accelerat dezvoltarea.

Combinând toate modurile (activ, iconic și simbolic) devine mai ușor pentru ei să înțeleagă ce se întâmplă. Dacă folosesc plastilina să modeleze diverse forme în timp ce, simultan, descriu ceea ce fac, copiii înțeleg imediat fără probleme conservarea volumului — chiar dacă mai devreme au dat greș la testele conservării ale lui Piaget.

„Devenim noi înșine prin ceilalți.“

Lev Vîgotski, 1896–1934

Dinăuntru în afară sau din afară înăuntru?

Modelul lui Piaget e bazat pe dezvoltarea care se petrece în interiorul

copilului, într-o secvență stabilită. Deși necesită interacțiunea cu mediul și ceilalți oameni, copilul este componenta esențială și inițiatorul. Bruner a adoptat o perspectivă diferită, considerând mediul și ceilalți oameni mult mai importanți. Învățarea copiilor este înlesnită de adulți și de ceilalți copii.

Prin interacțiunea lor cu ceilalți, copiii ajung să împărtășească înțelesul acțiunilor și sunetelor lor. Dacă un copil întinde mâna după ceva și nu-l poate apuca, cealaltă persoană îi dă obiectul. Apoi învață că întinsul mâinilor după ceva are aceeași funcție ca arătatul obiectului și că așa este interpretat. Arătatul devine atunci o acțiune cu înțeles aparte — un înțeles dobândit din acțiunile celorlalți. Acesta este modul de învățare „din afară înăuntru", în care influența lumii exterioare ajută la construirea cogniției copilului.

GÂNDIND NEGÂNDITUL?

Schemele interne ale cuiva pot fi structurate astfel încât o relație utilă între ele să fie imposibilă. De exemplu, schema cuiva pentru „căsătorie" și schema pentru „homosexualitate" ar putea face conceptul de căsătorie gay de neînțeles pentru ei — nu pot să vadă cum aceste două cuvinte se pot alătura și să aibă vreun înțeles. Dacă nu vor sau nu sunt în stare să-și adapteze schemele astfel încât să fie posibilă o corespondență, atunci va trebui să respingă căsătoria gay. Interesant este faptul că oamenii care resping idei ca acestea folosesc adesea cuvinte ca „de negândit" sau „ de neconceput" — și exact așa sunt noțiunile acestea pentru ei.

Cum se construiește un creier funcțional

Ca să-și adapteze creierul pentru o viață normală, independentă, copiii au mult de lucru. Mai întâi, ei își construiesc schemele de care au nevoie pentru a-și structura cunoștințele. Apoi au nevoie să asimileze noile cunoștințe potrivindu-le în schemele lor și modificându-și schemele pentru a se adapta informațiilor care nu se vor integra în ele. Din fericire, nu e nevoie să știe cum se face asta.

Într-adevăr, continuăm să facem acest lucru de-a lungul întregii noastre vieți, unii cu mai multă plăcere decât alții. Când întâlnești pe cineva cu niște concepții adânc înrădăcinate, care pur și simplu respinge ca „prostii“ orice lucru la care nu vrea să se gândească, tocmai te uiți la o persoană care a renunțat la construcția de scheme. Nu există niciun loc în schemele stabilite de ei pentru sistem bancar on-line sau pentru artă modernă și atunci nu pot nici măcar să înceapă să se gândească la acestea. Nu e același lucru să faci întâi cercetări asupra subiectului și apoi să spui „nu, mulțumesc“ — ci pur și simplu ai o „minte încuiată“, una în care schemele s-au fosilizat. Tendința e marcantă la persoanele mai în vârstă, dar uneori o întâlnim chiar și la persoane tinere, care par să refuze sau să nu poată să asimileze idei noi.

Pe măsură ce copiii cresc, devin capabili de „operații“ — structuri mentale de ordin superior care necesită relații logice între scheme. Operațiile fac posibilă înțelegerea mai complexă. Din nou, putem vedea și eșecuri operaționale la oamenii care sunt refractari la ideile noi.

Tabula rasa sau hard disk formatat?

Există o concepție veche de când lumea despre mintea copilului ca *tabula rasa* — o tăbliță de ardezie care așteaptă să fie scrise cunoștințele pe ea. Dar sunt mai multe probleme cu această concepție. Acțiunile instinctive și reflexe sunt înnăscute, deja existente în creier. Bebelușul are instinctul de a suge și face asta din primele minute de când se naște, dacă i se dă ocazia.

Unele lucruri, cum s-a spus, sunt prea dificile pentru ca un copil să le învețe de la zero. Ar putea exista scheme înnăscute, gata să fie populate de cunoaștere — așadar, în loc de o tăbliță nescrisă, creierul unui nou-născut e mai probabil asemenea unui hard disk formatat, cu toate structurile deja gata să țină cunoașterea în loc. Noam Chomsky a susținut că limbajul ar intra în această categorie, copilul nou-născut fiind dinainte „pregătit“ să învețe o limbă. El a subliniat similaritatea sintactică dintre limbi care îi permite unui copil să-și populeze schema limbajului cu indiferent care limbă e vorbită de familie.

CREIER MAI LENT

Conexiunile neurale ale copiilor și ale adulților sunt izolate de un înveliș de grăsime, numit teaca de mielină, care facilitează transmisia impulsurilor nervoase. Creierul unui nou-născut este lipsit de această teacă de mielină, care se dezvoltă pe măsură ce sistemul se maturizează. Așadar, copiii într-adevăr gândesc puțin mai încet decât adulții. Copiii, de asemenea, au o memorie pe termen scurt sau „spațiu mental limitat“.

COPIII SĂLBĂTICIȚI ȘI ȘANSELE RATATE

Din când în când, sunt descoperiți copii trăind singuri printre animale sălbatice, după ce au fost izolați de contactul uman din diverse cauze. Aceste cazuri tragice oferă un bogat material informativ pentru psihologii care pot descoperi parcursul dezvoltării copiilor când sunt expuși prezenței altor oameni, limbajului, activităților și mediilor umane normale.

Copiii crescuți de lupi sau de câini sălbatici adesea aleargă în patru labe, urlă, mârâie și mănâncă de preferință carne crudă — se comportă în același fel ca rudele lor canine. Unii — dacă sunt descoperiți destul de devreme — se pot integra în societatea umană. Pot învăța o limbă, încep să mănânce mâncare gătită și să meargă în două picioare. Alții, care au fost lipsiți de contactul omenesc prea mult timp, s-ar putea să nu învețe niciodată o limbă sau să se integreze în societate. Se pare că există un punct limită, undeva între vârsta de șase și treisprezece ani. Dacă un copil nu reușește să învețe o limbă înainte de limita respectivă, s-ar putea să nu mai fie niciodată capabil s-o facă.

Capitolul 27
Să câștigi la loterie — merită?

Cumperi bilete de loterie? Vrei să câștigi? Poate ar fi mai bine să nu-ți iasă numerele jucate.

Cât de des ai visat să câștigi la loterie sau să dai vreo altă lovitură norocoasă care să te facă instantaneu bogat, fără vina unei fraude

majore sau a unui jaf? Mulți dintre noi am făcut o listă cu lucrurile pe care le-am cumpăra și le-am face dacă am avea deodată o avere imensă. Și sunt destule afaceri și loterii naționale care să-ți alimenteze visurile astea. Însă te-ar face cu adevărat fericit? Sau îți pierzi banii alergând după un vis care se va preface într-o amărăciune dacă s-ar realiza?

> **„Nu-ți cumperi o șansă de a câștiga, pentru că nu există de fapt nicio probabilitate că tu o să câștigi. Îți cumperi dreptul de a fantaza despre a câștiga.“**
>
> Derek Thompson, redactor financiar la *The Atlantic*

O taxă pe prostie?

De ce cumperi un bilet la loterie sau plasezi un pariu la casa de pariuri? Chiar crezi că vei câștiga? Chiar speri că vei câștiga, deși știi că probabil n-o să câștigi? Sau e doar „un pic de distracție“? Care este, mai exact, distracția când dai bani în schimbul unei pâlpâiri de șanse efemere de a câștiga atât de mulți bani încât te vor face, probabil, nefericit?

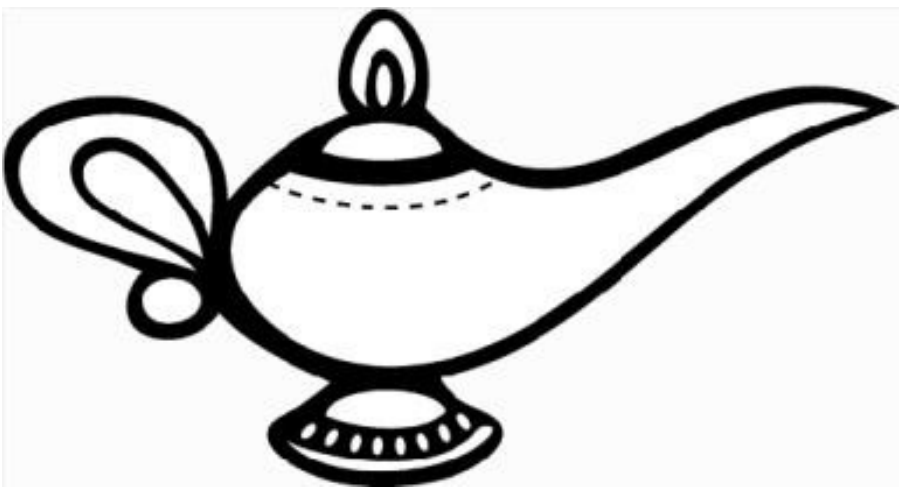
Este bine știut că mulți dintre jucătorii de noroc nu-și permit să joace. Există o arogantă presupunere printre cei neafectați de microb că jucătorii sunt proști — risipesc sume pe care nu și le permit pe o șansă virtual nonexistentă de câștig. Dar jucătorii nu sunt proști.

Ei cumpără ceva sigur și pozitiv — oportunitatea de a visa la o viață mai bună. Cumpărarea biletului este un pașaport de ieșire din

zbuciumul vieții de zi cu zi, dar este doar o viză turistică, nu un permis de emigrare. Timp de câteva zile sau ore, între momentul cumpărării biletului și aflarea rezultatului dezamăgitor, posesorului de bilet i se permite să viseze la o viață mai bună. Nu e o mai mare pierdere de bani decât oricare dintre celelalte plăceri trecătoare, precum un pahar de vin sau o masă bună — și e cu mult mai benefică pentru sănătatea fizică decât multe. Scopul biletului nu este câștigul — ci visul câștigului.

Ai grijă ce-ți dorești…

Cei mai mulți câștigători la loterie au dat de necaz. Studiile au descoperit că între 70% și 90% dintre câștigătorii la loterie americani au rămas din nou fără bani în decurs de cinci ani — și nu acesta e cel mai rău lucru. În afară de sărăcie, cheltuielile pe droguri, băuturi, prostituate, bunuri de consum extravagante și afacerile păguboase i-au dus pe mulți câștigători la sănătate fizică și mentală ruinată, infracțiuni, sinucidere și chiar moarte violentă. Mulți au ucis pe alții sau pe ei înșiși în accidente provocate de droguri sau alcool.



SINGURUL DRUM E ÎN JOS

O treime dintre câștigătorii la loterie sfârșesc falimentari — un studiu al MIT din 2011 a arătat că, dacă sumele au fost între 50 000 $ și 150 000 $, câștigurile au întârziat, dar nu au împiedicat falimentul printre oamenii aflați în dificultăți financiare — o descoperire care sugerează că injecția de lichidități nu este o soluție de a-i ajuta pe oamenii care au probleme (cât de convenabil).

Cei mai mulți oameni nu sunt obișnuiți cu bogăția și au nevoie de ajutor să se descurce cu ea — altminteri, sfârșesc precum acele staruri adolescente exagerat plătite care o iau razna. Câștigătorii care s-au descurcat cel mai bine în ceea ce privește organizarea vieților de după momentul câștigului sunt adesea cei care au folosit banii pentru cauze bune — donații caritabile sau înființarea unui fond fiduciar. Dar de ce nu putem să facem față când obținem ceea ce credem că ne dorim?

„Petrecerea s-a terminat și m-am întors la realitate. Nu mai am nicio lețcaie și îmi place asta. Găsesc că-i mai ușor să trăiești din 42 £ ajutor de șomaj decât dintr-un milion."

Michael Carroll, care a câștigat
9,7 milioane £ la loterie în Marea Britanie

Totul e relativ

Un studiu efectuat în 1978 de către Philip Brickman și Dan Coates, în SUA, a urmărit nivelurile de fericire ale câștigătorilor la loterie și ale victimelor paralizate ale accidentelor — două categorii de oameni care au experimentat semnificative schimbări ale sorții. Au studiat, de asemenea, un grup de control, oameni care n-au suferit nici accidente, n-au câștigat nici la loterie. Ei au descoperit că două procese — contrastul și obișnuința — fac câștigătorii la loterie să fie mai puțin fericiți decât ne-am aștepta automat.

În 1961, Viv Nicholson a câștigat pe atunci uriașa sumă de 152 319 £ la pariuri pe rezultatele la fotbal (echivalentul a 2,87 milioane £, în 2014). Curând, ea și-a cheltuit toți banii și a sfârșit în datorii și în necazuri cu legea. Unul dintre cei cinci soți ai săi a murit într-un accident cu mașina pe care i-o cumpărase ea din câștigul la pariuri. Fotografia ei a apărut pe coperta discului single al trupei The Smith, „Heaven Knows I'm Miserable Now" („Cerul știe că sunt nefericit acum").

„Mi-am cheltuit 90% din bani pe femei, băutură și mașini de viteză. Restul l-am irosit."

Pragul de sus și pragul de jos

Momentul în care o persoană află că a câștigat la loterie este, în general, unul de bucurie și plăcere extatică — este, de regulă, o „experiență de vârf“. E foarte greu ca evenimentele următoare să mai egaleze gloria acelui moment și, de aceea, încântarea pe care oamenii o obțin din plăceri mai mici tinde să se diminueze. Câștigătorii la loterie se bucură de plăcerile obișnuite mai puțin decât cei care n-au câștigat.

Aceasta nu e valabilă numai pentru câștigătorii la loterie. Oricine se străduiește să atingă o culme într-o carieră și apoi se pierde treptat — mai ales cei care ating vârful în tinerețe se confruntă cu această problemă. Ce face un prim-ministru după ce și-a pierdut cabinetul? De ce fostele staruri sportive și fostele supermodele se trezesc uneori într-o spirală personală târându-le în jos? După ce îți îndeplinești o ambiție de vârf rămâi, uneori, cu o senzație de gol și de lipsă de direcție.

Jocelyn Bell Burnell a profitat cel mai mult de pe urma faptului că nu a câștigat un Nobel pentru descoperirea pulsarilor.

Lupta pentru ceva dă vieților noastre un scop, unul care dispare dacă ne atingem obiectivul. Astrofiziciana Jocelyn Bell Burnell, care a fost exclusă, în mod controversat, de la Premiul Nobel pentru fizică pentru descoperirea de către ea a pulsarilor (comitetul Premiului Nobel l-a creditat pentru aceasta pe îndrumătorul ei de teză de doctorat, Anthony Hewish), a declarat că e bucuroasă că n-a câștigat, căci unde i-ar mai fi rămas să se ducă, după aceea? N-ar fi fost în stare să se bucure la fel de alte premii, care n-ar fi fost niciodată pe măsura Nobelului. De atunci, a fost bombardată cu onoruri, inclusiv cel de Dame (echivalentul titlului de cavaler) a Imperiului Britanic.

(Ne)norocul câștigătorului

Momentul câștigului este o cupă otrăvită, pentru că umbrește viitoarele succese. Până și plăcerile de care ne-am imaginat că ne vom bucura dacă am fi bogați pălesc în timp, când devenim familiarizați cu ele. Obișnuința le face mai puțin speciale.

Oamenii se obișnuiesc repede ca în casele lor să fie cald întotdeauna, să aibă întotdeauna cea mai bună mâncare și să meargă la cele mai bune hoteluri și restaurante. Aparent, oamenii pot deveni obișnuiți, ba chiar sătui de a fi conduși de un șofer într-o mașină strălucitoare și de a bea cocteiluri pe plaje cu palmieri. Exoticul devine banal — când totul este special, nimic nu mai e special.

NUMERE NOROCOASE?

Unii oameni joacă aceleași numere la loterie, adesea alegându-le pe cele cu o semnificație personală, precum o suită de date de naștere sau un număr pe care îl socotesc ei „norocos“. Cu cât mai multe sunt dățile în care numerele lor nu ies, cu atât mai mari sunt șansele de a câștiga în viitorul apropiat, cred ei. Chiar dacă știu matematică, se lasă prinși într-un fel de gândire mistică ce-i încurajează să creadă că fiecare număr trebuie să-și aibă rândul lui. De fapt, probabilitatea ca o secvență întâmplătoare de numere să iasă este tot atât de mare ca aceea a secvenței 1, 2, 3, 4, 5 și 6.

Site-ul de internet al loteriei din Marea Britanie publică o listă a numerelor care au câștigat cel mai adesea și a celor care au câștigat cel mai rar, ca și o listă a celor mai „întârziate“ — cele care n-au mai apărut de ceva vreme. Dar fiecare extragere este întâmplătoare, firește, și rezultatele extragerilor anterioare n-au niciun impact asupra rezultatelor viitoare. S-ar putea întâmpla ca aceleași șase numere să iasă în fiecare săptămână, timp de un an — deși nu-i foarte probabil.

Dar, dacă vrei să joci la loterie și vrei să riști să câștigi o mulțime de bani, nu alege aceleași numere ca toți ceilalți. Asta înseamnă să eviți să urmezi un tipar evident. Bineînțeles, dacă vrei să câștigi numai o sumă modestă, ca să limitezi prejudiciul pe care câștigul l-ar face în viața ta, atunci alegând — să zicem — primele șase numere, ar trebui să-ți garanteze că, dacă numerele tale ies, va trebui să le împarți cu multe alte persoane.

În același timp, devine mai greu să găsești vreo plăcere în micile evenimente, de pildă când primești un compliment sau când urmărești un program favorit la televizor. Câștigătorii la loterie au declarat că resimt mai puțină plăcere pentru genul acesta de lucruri decât grupul de control sau victimele accidentelor. Nici în viitor nu se așteptau să fie mai fericiți. Pe termen lung, câștigătorii nu au avut niciun plus de fericire față de grupul de control. Când Brickman și Coates le-au chestionat pe victimele accidentelor grave, din cauza cărora soarta lor suferise o majoră prăbușire, cercetătorii au descoperit că și aceștia își comparau viața de dinainte cu actuala condiție. Contrastul îi făcea nefericiți, mai ales pentru că tindeau să își privească trecutul într-o lumină roz, amintindu-și-l mult mai plăcut decât fusese într-adevăr. Iar asta le adâncea sentimentul de pierdere.

VISEAZĂ PORUMBEII SĂ CÂȘTIGE LA LOTERIE?

Ai putea crede că jocurile de noroc sunt specifice comportamentului uman. Nu chiar. Dacă li se oferă două opțiuni, una care le asigură mâncarea în 50% din timp, alta care le asigură mâncarea 75%, porumbeii preferă cu hotărâre prima opțiune. Se pare că fiorii jocului de noroc îi atrag pe porumbei. Așadar, probabil că energia pe care oamenii o obțin din jocurile de noroc este, la un nivel primar,

biologică. Atunci când cumperi un bilet la loterie, nu ești mai deștept decât un porumbel…

Ultima pagină

Cine este în poză?
Ce s-a întâmplat?
Îți mai amintești?

Ce înseamnă *anagnorisis*?

Ești corpolent?
Dacă nu îți aduci aminte ce înseamnă *anagnorisis*, indiciul următor s-ar putea să te ajute — ești căsătorit cu mama ta?

Table of Contents

Introducere. Ce e psihologia, totuşi?
Capitolul 1. Ce putem afla de la un creier?
Capitolul 2. Ce te motivează?
Capitolul 3. Nu ai o minte a ta?
Capitolul 4. Toţi pentru unul sau unul pentru toţi?
Capitolul 5. Cui îi pasă ce cred celebrităţile?
Capitolul 6. Indulgenţa dăunează copilului?
Capitolul 7. Este moralitatea naturală?
Capitolul 8. Pierzi timpul visând cu ochii deschişi?
Capitolul 9. Ai mai face asta?
Capitolul 10. De ce nu poţi să te trezeşti?
Capitolul 11. Poţi să fii plictisit de moarte?
Capitolul 12. Cât de crud poţi să fii?
Capitolul 13. De ce mă faci să-mi pierd vremea?
Capitolul 14. De ce n-a sărit nimeni în ajutor?
Capitolul 15. Eşti cel mai bun „tu“ care poţi fi?
Capitolul 16. Morcov sau băţ?
Capitolul 17. Poţi recunoaşte un psihopat?
Capitolul 18. Ce vezi?
Capitolul 19. Te incită la violenţă imaginile violente?
Capitolul 20. De ce ai venit aici?
Capitolul 21. Vrei să răspunzi la câteva întrebări?
Capitolul 22. Puterea corupe?
Capitolul 23. De ce nu faci ce-ai început?
Capitolul 24. Cui îi pasă că ai pierdut licitaţia pe eBay?
Capitolul 25. Zâmbitul te face fericit?
Capitolul 26. Chiar e „doar o fază“?
Capitolul 27. Să câştigi la loterie — merită?
Ultima pagină